الجدل والحوار

الدكتور
فهد خليل زايد
كلية تدريب عمان

الدكتور
محمد صلاح رمان
كلية تدريب عمان




للنشر والتوزيع


للنشر والتوزيع

الجدل والحوار

الجدل والحوار

تأليف

الدكتور

فهد خليل زايد

كلية تدريب عمان

الدكتور

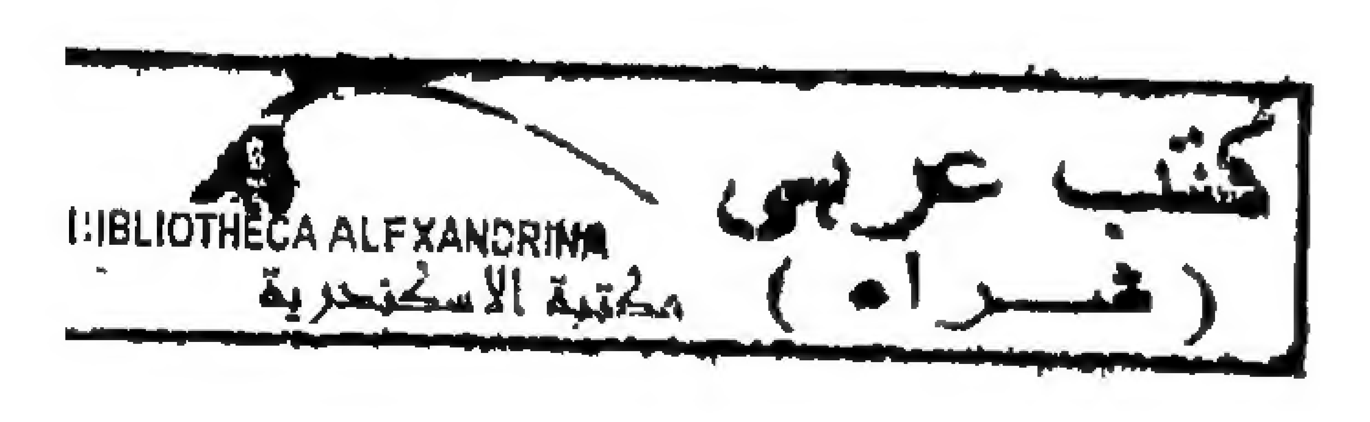
محمد صلاح رمان

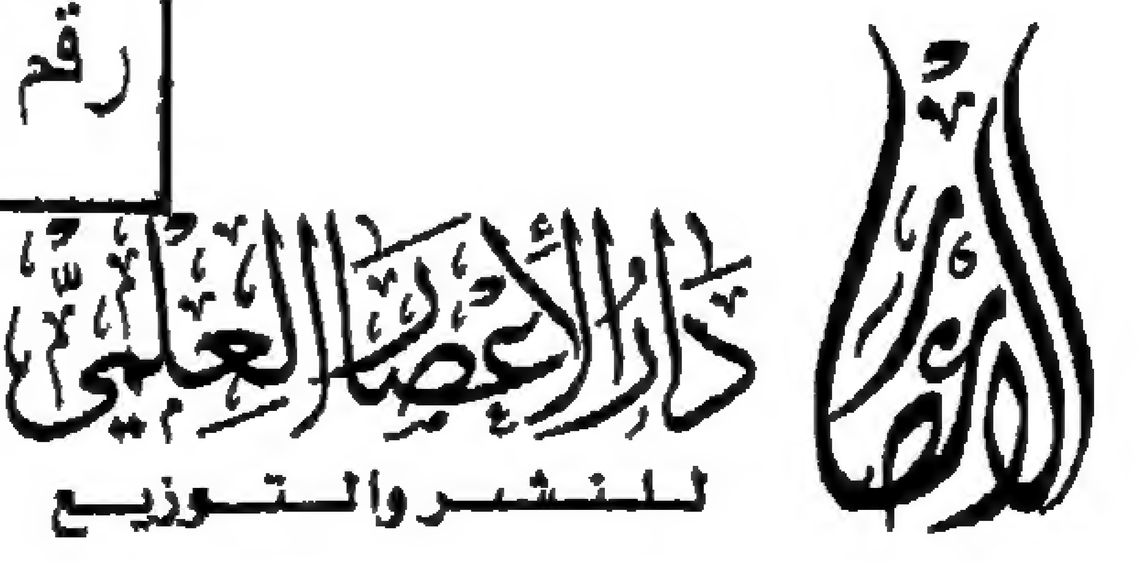
كلية تدريب عمان



الطبعة الأولى

2015م-1436هـ





رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية (2014/4/1494)

168

زايد، فهد خليل

الجدل والحوار/ فهد خليل زايد، محمد صلاح رمان.- عمان: دار الإعصار العلمي للنشر والتوزيع، 2014

(   ) ص

ر.أ. : 2014/4/1494

الواصفات: /التعليم الأخلاقية//الفضائل

• يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.

الطبعة العربية الأولى

2015م – 1436هـ



الأردن – عمان – وسط البلد – شارع الملك حسين
مجمع الفحيص التجاري
هاتف: 96264646208+ فاكس: 96264646470+
الأردن – عمان-مرج الحمام – شارع الكنيسة -مقابل كلية القدس
هاتف: 96265713906+ فاكس: 96265713907+
جوال: 797896091 – 00962
info@al-esar.com – www.al-esar.com

ISBN 978-9957-586-41-6 (ردمك)

الإهداء

هناك أشخاص يستوطنون جنبات قلوبنا ..... ويملؤون دنيانا حباً وفرحاً، ويمطرون على أرواحنا السعادة، وإن فرّقتنا عنهم الدروب...... فإنهم سيظلون هنا في بقعة من الروح..... لا يطؤُها النسيان.

إلى أخواتي واخوتي (محمود، عماد، وليد، منال، إيمان) في خارج البلاد وفي داخلها (إسماعيل، عادل، احمد، فاطمة، جمعة) ووالداي العزيزان أقدّم هذا الكتاب.

د. فهد زايد

المحتويات

الموضوع	الصفحة

الفصل الرابع

فن المناظرة

الموضوع	الصفحة
تعلم فن الإنصات................................	114
تمرين للتدريب على الإنصات................................	118

الفصل الخامس

الطريق إلى الإقناع

المقدّمة

لا شـك أن لـلآداب مكانـة عاليـة ومركـز مرمـوق حتـى إنهـا تعـد مـن الفـروض الـتي أوصـانا الله سـبحانه وتعـالى بهـا، والآداب للبشـر اسـلوب حيـاة وثقافـة وتربيـة، بحيـث تنسـجم مـع جميـع تفاصـيل شخصـية الإنسـان السـوي المستقيم، إن المعيار الذي يقوّم به الناس الفرد السلوك الأخلاقي.

ويجمع العقلاء والمتخصصون على أن العلاقة وطيدة جداً بين طريقـة التفكير وأساليب التصرف ومعالجة القضايا، وأن التفكير الصحيح هو الأساس في كـل انطلاقـه حضـارية وهـذا المفـردات الأسـاسـية الـتي ينبغـي أن يـدركها الإنسـان، تقودنـا إلى معنـى الحـوار الفكـري بمسـتوياته الـثلاث: داخليـاً بـين الأعضاء، ومـع الجماعات، ومع الناس بشتى أجناسهم، والحذر من غياب الحـوار الـذي يـؤدي إلى ركـود فكـري وعجـز عـن إنضـاج المفـاهيم الحضـارية في أذهـان الأفراد، بالإضافة إلى سوء الفهم بين المجموعات والمجتمعات الأمـر الـذي يـؤدي إلى غياب الثقة وبروز العدوات بين مختلف المجتمعات.

فعلينـا كدارسـين وبـاحثين أن نعيـد ترتيـب الأولويـات السـلوكيّة الأخلاقيّـة، بحيـث يصـبح أمـراً ضـرورياً لتوجيـه الإنسـان نحـو الحضـارية في الحياة.

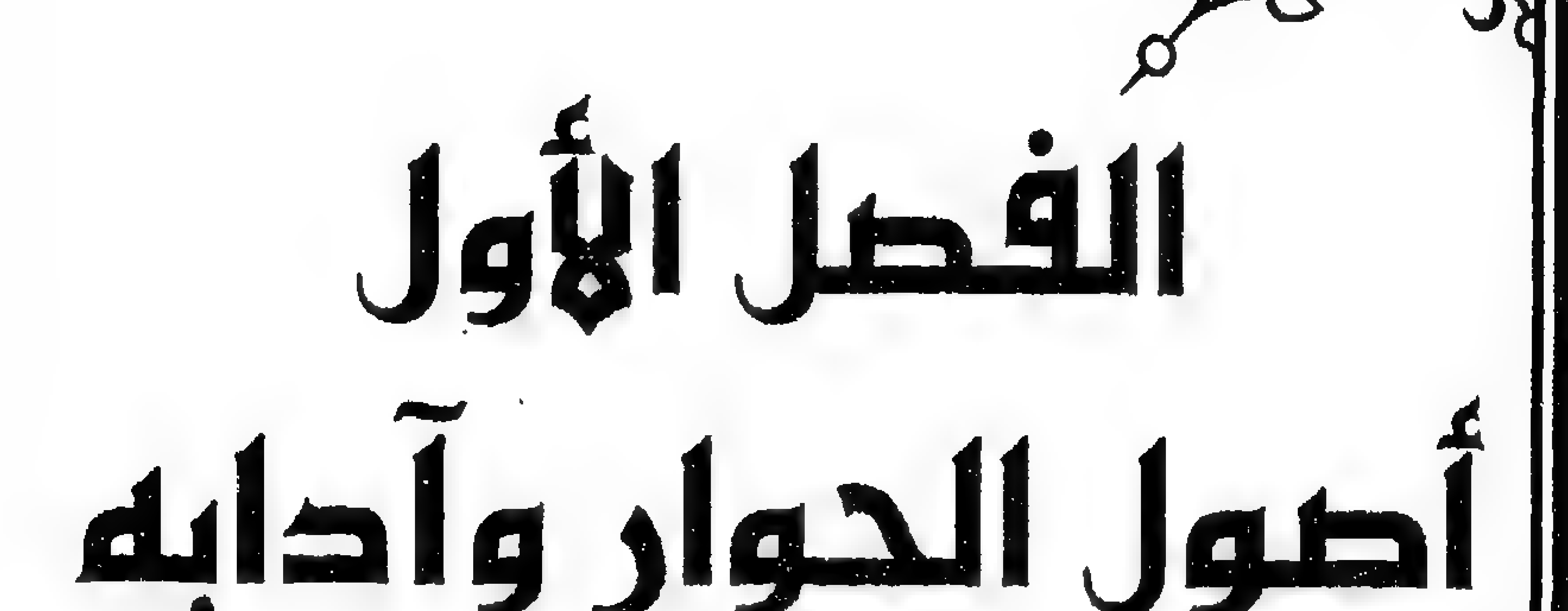
وممـا يؤسـف لـه، إننـا عنـدما نختلـف لا نتمثـل للتوجيهـات الربانيـة أو الأخلاقية في أدب الاختلاف، فبدلاً من أن يصبح الاختلاف رحمة وإثراء للآراء، يحـدث التفكـك والتعنـت ويتحـول الخـلاف الفكـري إلى اخـتلاف في القلـوب والمشاعر.

أن التطبيق التدريجي للآداب الحوار والجدال والإقناع هو ما علمنا اياه رسولنا الكريم ﷺ والدرس الذي يجب أن نعيّه هو أن يكون الحوار والجدال للبناء وللاجتهاد لبلوغ مستويات أعلى من الحضارية والإصلاح.

والحوار والإقناع ليس مقتصراً على الثقافة والحياة الاجتماعية، بل أن للغة العربيّة لها نصيب كبير في تدريس طلابنا، وذلك على أسس الحوار السليم ومفاهيم الجدال المختلفة، لذا يشتمل هذا الكتاب على تعريف شامل للحوار والجدال والإقناع، وتحديد أصول الحوار ومبادئه في القرآن والسنة والإجماع: ثم توضيح لأداب الحوار وأخلاقياته فضلاً عن الحديث بتوسع حول أساليب الإقناع وأسس حل المشكلات بالحوار.

أسأل الله العلي القدير السداد والقبول

د. فهد زايد



الفصل الأول
أصول الحوار وآدابه

- مفهوم الحوار الجدال.
- غاية الحوار.
- وقوع الخلاف بين الناس.
- مواطن الاتفاق .
- أصول الحوار.
- أهليّة الحوار.
- آداب الحوار.



الحوار والجدل

إن غياب الحوار يترتب عليه ركود فكري، وعجز عن الإغناء المطلوب لإنضاج مؤسساتنا بالإضافة إلى سوء الفهم بين الأفراد، الأمر الذي يؤدي إلى غياب الثقة وبروز العدوات بين إفراد المجتمع الواحد.

ومما يؤسف له، أننا عندما نختلف لا نتمثل للتوجيهات الإنسانيّة في أدب الاختلاف، وبدلاً من أن يصبح الاختلاف رحمة واثراء للآراء، يحدث التفكك والتعنت، ويتحول الخلاف إلى اختلاف في القلوب والمشاعر، فيصبح المجتمع مجموعة من الأفراد المتباغضين، وهنا تُدقُ نواقيس الخطر عالية على الفور حفاظاً على وحدة المجتمع وسلامته، وتبرز الحاجة ماسة للسلوك الإنساني من خلال الحوار سواء الحوار الفكري أو الحوار بمفهومه العام.

فنحن نقدّم إلى أخواتنا وأبنائنا الطلبة في كل مكان من الوطن العربي كلمات في أدب الحوار مشتملة العناصر التالية:

1. تعريف الحوار وغايته.
2. تمهيد في وقوع الخلاف في الرأي بين الناس.
3. بيان لمجمل أصول الحوار ومبادئه.
4. تحديد أخلاقيات الحوار وآدابه.

أصول الحوار وآدابه.

الحوار والجدل:

الحوار : من المحاورة، وهي المراجعة في الكلام.

الجدال: من جدل الحبل إذا فتله؛ وهو مستعمل في الأصل لمن خاصم بما يشغل عن ظهور الحق ووضوح الصواب، ثم استعمل في مقابلة الأدلة لظهور أرجحها.

والحوار والجدال لهما دلالة واحدة ، وقد اجتمع اللفظان في قوله تعالى : ﴿قَدْ سَمِعَ اللهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ فِي زَوْجِهَا وَتَشْتَكِي إِلَى اللهِ وَاللهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَا إِنَّ اللهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ﴾ {المجادلة1}..

ويراد بالحوار والجدال في مصطلح الناس: مناقشة بين طرفين أو أطراف، يُقصد بها تصحيح كلامٍ، وإظهار حجةٍ، وإثبات حقٍ، ودفع شبهةٍ، وردُّ الفاسد من القول والرأي وقد يكون من الوسائل في ذلك، الطرق المنطقيّة والقياسات الجدليّة من المقدّمات والمسلّمات، مما هو مبسوط في كتب المنطق وعلم الكلام وآداب البحث والمناظرة وأصول الفقه.

غاية الحوار:

الغاية من الحوار إقامة الحجة، ودفعُ الشبهة والفاسد من القول والرأي، فهو تعاون من المتناظرين على معرفة الحقيقة والتّوصل إليها، ليكشف كل طرف ما خفي على صاحبه منها، والسير بطرق الاستدلال الصحيح للوصول إلى الحق.

يقول "الحافظ الذهبي: "إنما وضعت المناظرة لكشف الحقّ، وإفادة العالم الأذكى العلم لمن دونه، وتنبيه الأغفل الأضعف.

هذه هي الغاية الأصلية، وهي جليّة بيّنة، وثمّت غايات وأهداف فرعية أو ممهِدة لهذا الغاية منها:

- إيجاد حلّ وسط يرضي الأطراف.
- التعرُّف على وجهات نظر الطرف أو الأطراف الأخرى، وهو هدف تمهيدي هام.
- البحث والتنقيب من أجل الاستقصاء والاستقراء في تنويع الرُّؤى والتصورات المتاحة ، من أجل الوصول إلى نتائج أفضل وأمكن ، ولو في حوارات تالية.

وقوع الخلاف بين الناس:

الخلاف واقع بين الناس في مختلف الإعصار والأمصار، وهو سنّة الله في خلقه، فهم مختلفون في ألوانهم وألسنتهم وطباعهم ومدركاتهم ومعارفهم وعقولهم ، وكل ذلك آية من آيات الله، نبَّه عليه القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿وَمِنْ آيَاتِهِ خَلْقُ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ وَاخْتِلَافُ أَلْسِنَتِكُمْ وَأَلْوَانِكُمْ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِلْعَالِمِينَ﴾ {الرُّوم:22}.

وهذا الاختلاف الظاهري دالٌّ على الاختلاف في الآراء والاتجاهات والأعراض، وكتاب الله العزيز يقرر هذا في غير ما آية: مثل قوله سبحانه ﴿وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ (118) إِلَّا مَنْ رَحِمَ رَبُّكَ وَلِذَلِكَ خَلَقَهُمْ وَتَمَّتْ كَلِمَةُ رَبِّكَ لَأَمْلَأَنَّ جَهَنَّمَ مِنَ الجِنَّةِ وَالنَّاسِ أَجْمَعِينَ﴾ {هود}.

يقول الفخر الرازي: "والمراد اختلاف الناس في الأديان والأخلاق والأفعال".

ومن معنى الآية السابقة: لو شاء الله جعل الناس على دين واحد بمقتضى الغريزة والفطرة... ولا رأي لهم فيه ولا اختيار.... وإذن لما كانوا هذا النوع من الخلق المُسمّى البشر؛ بل كانوا في حياتهم الاجتماعيّة كالنحل أو كالنمل، ولكانوا في الرّوح كالملائكة؛ مفطورين على اعتقاد الحقّ والطاعة؛ لا يعصون الله ما أمرهم ويفعلون ما يؤمرون، لا يقع بينهم اختلاف ولا تنازع، ولكنّ الله خلقهم بمقتضى حكمته كاسبين للعلم لا ملهمين، عاملين بالاختيار، وترجيح بعض المُمكنات المتعارضات على بعض؛ لا مجبورين ولا مضطرين، وجعلهم متفاوتين في الاستعداد، وكسب العلم واختلاف الاختيار أما قوله تعالى: (وَلِذَٰلِكَ خَلَقَهُمْ). فلتعلموا أن اللام ليست للغاية؛ فليس المُراد أنه سبحانه خلقهم ليختلفوا، إذ من المعلوم أنه خلقهم لعبادته وطاعته، وإنما اللام للعاقبة والصّيرورة؛ أي لثمرة الاختلاف خلقهم، وثمرته أن يكونوا فريقين: فريقاً في الجنة وفريقاً في السعير وقد تحمل على التعليل من وجه آخر، أي خلقهم ليستعدّ كلّ منهم لشأنٍ وعمل، ويختار بطبعه أمراً وصنعة، مما يستتبُّ به نظام العالم ويستقيم به أمر المعاش، فالناس محامل لأمر الله، ويتخذ بعضهم بعضاً سخرياً خلقوا مستعدين للاختلاف والتفرق في علومهم ومعارفهم وآرائهم ومشاعرهم، وما يتبع ذلك من إرادتهم واختيارهم في أعمالهم، ومن ذلك الأيمان، والطاعة والمعصية.

وضوح الحق وجلاؤه:

وعلى الرغم من حقيقة وجود هذا التّباين بين الناس؛ في عقولهم ومدركاتهم وقابليتهم للاختلاف، إلا ان الله وضع على الحق معالم وجعل على الصراط المستقيم منائر.... وعليه حُمل الاستثناء في الآية في قوله: (إِلَّا مَنْ رَحِمَ رَبُّكَ).

وهو المنصوص عليه في الآية الأخرى في قوله : ﴿إِلَّا الَّذِينَ أُوتُوهُ مِنْ بَعْدِ مَا جَاءَتْهُمُ الْبَيِّنَاتُ بَغْيًا بَيْنَهُمْ فَهَدَى اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا لِمَا اخْتَلَفُوا فِيهِ مِنَ الْحَقِّ ﴾ {البقرة:213}. وذلك أن النفوس إذا تجرَّدت من أهوائها، وجدَّت في تلمُّس الحق فإنها مهديَّة إليه؛ بل إنَّ في فطرتها ما يهديها، وتأمل ذلك في قوله تعالى: ﴿فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا فِطْرَةَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا لَا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ اللَّهِ ذَلِكَ الدِّينُ الْقَيِّمُ وَلَكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ﴾ {الرُّوم:30}.

ومنه الحديث النبوي: "ما من مولود إلا يُولدُ على الفطِرة، فأبواه يُهوّدانه، ويُنصرّانه، ويمجّسانه، كما تنتج البهيمة بهيمة جمعاء هل تُحسّون فيها من جدعاء حتى انتم تجدعونها"؟

ويوضح ذلك، ان أصول الدين، وأمّهات الفضائل، وأمّهات الرذائل، مما يتفق العالم الرشيد العاقل على حُسن محمودة وحمده، والاعتراف بعظيم نفعه، وتقبيح سيئه وذمّه، كل ذلك في عبارات جليّة واضحة، ونصوص بيّنة لا تقبل صرفاً ولا تأويلاً ولا جدلاً ولا مراءً، وجعلها أمّ الكتاب التي يدور عليها وحولها كل ما جاء فيه من احكام، ولم يُعذر أحد في الخروج عليها، وحذّر من التلاعب بها، وتطويعها للأهواء والشهوات والشبهات بتعسف التأويلات والمسوغات، مما سنذكره كأصل من أصول الحوار، ورفع الحرج عنهم، بل جعل للمخطئ أجراً وللمصيب اجرين تشجيعاً للنظر والتأمل ، وتلمُس الحق واستجلاء المصالح الراجحة للأفراد والجماعات. ولربك في ذلك الحكمة البالغة والمشيئة النافذة.

مواطن الاتفاق:

إن بدء الحديث والحوار بمواطن الاتفاق طريق إلى كسب الثقة وإفشاء روح التفاهم، ويصير به الحوار هادئاً وهادفاً.

إن الحديث عن نقاط الاتفاق وتقريرها يفتح آفاقاً من التلاقي والإقبال، مما يقلّل الجفوة ويردم الهوّة ويجعل فرص الوفاق والنجاح أفضل وأقرب، كما يجعل احتمالات التنازع أقل وأبعد.

والحال ينعكس لو استفتح المتحاورون بنقاط الخلاف وموارد النزاع، فلذلك يجعل ميدان الحوار ضيقاً وأمده قصيراً، ومن ثم يقود إلى تغير القلوب وتشويش الخواطر، ويحمل كل طرف على التحفّز في الرد على صاحبه متتبّعاً لثغراته، ومن ثم ينبري لإبرازها وتضخيمها، ومن ثم يتنافسون في الغلبة أكثر مما يتنافسون في تحقيق الهدف ومما قاله بعض المُتمرّسين في هذا الشأن: "دع صاحبك في الطرف الآخر يوافق ويجيب (بنعم) وحل ما استطعت بينه وبين (لا)؛ لأن كلمة (لا) عقبة كؤود يصعب اقتحامها وتجاوزها، فمتى قال صاحبك: (لا) : أوجبت عليه كبرياؤه أن يظلّ مناصراً لنفسه".

إن التلفظ بـ(لا) ليس تفوُّها مجرداً بهذين الحرفين، ولكنه تحفُّز لكيان الإنسان بأعصابه وعضلاته وغدده، إنه اندفاع بقوة نحو الرفض، أمّا حروف (نعم) فكلمة رقيقة رفيقة لا تكلف أي نشاط جسماني.

ويُعين على هذا المسلك ويقود إليه؛ إشعارك مُحدثك بمشاركتك له في بعض قناعاته؛ والتصريح بالإعجاب بأفكاره الصحيحة وأدلته الجيدة

ومعلوماته المفيدة، وإعلان الرضا والتسليم بها، وهذا كما سبق يفتح القلوب ويُقارب الآراء، وتسود معه روح الموضوعيّة والتجرّد.

وقد قال علماؤنا: إن أكثر الجهل إنما يقع في النفي؛ الذي هو الجحود والتكذيب؛ لا في الإثبات، لأن إحاطة الإنسان بما يثبته أيسر من إحاطته بما ينفيه؛ لذا فإن أكثر الخلاف الذي يورث الهوى نابع من أن كل من واحد من المختلفين مصيب فيما يثبته أو في بعضه، مخطيء في نفي ما عليه الآخر.

أصول الحوار:

الأصل الأول: سلوك الطرق العلمية والتزامها:

ومن هذه الطرق.

1. تقديم الأدلة المثبتة أو المرجّحة للدعوى.
2. صحة تقديم النقل في الأمور المنقولة.

وفي هذين الطريقين جاءت القاعدة الحوارية المشهورة: "إن كنت ناقلاً فالصحة، وإن كنت مدّعياً فالدليل.

وفي التنزيل جاء قوله سبحانه": ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ وفي أكثر من (سورة البقرة: 111، والنمل: 64) ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ هَذَا ذِكْرُ مَنْ مَعِيَ وَذِكْرُ مَنْ﴾ {الأنبياء:24}. ﴿فَأْتُوا بِالتَّوْرَاةِ فَاتْلُوهَا إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ {آل عمران:93}.

الأصل الثاني: سلامة كلام المناظر ودليله من التناقض:

فالمتناقض ساقط بداهة ومن أمثلة ذلك ما ذكره بعض أهل التفسير من وصف فرعون لموسى عليه السلام بقوله: ﴿سَاحِرٌ أَوْ مَجْنُونٌ﴾ {الذاريات:39}.

وهو وصف الكفار -لكثير من الأنبياء بما فيهم كفار الجاهلية- لنبينا محمد صلى الله عليه وسلم، وهذان الوصفان السحر والجنون لا يجتمعان، لأن الشأن في الساحر العقل والفطنة والذكاء، أما المجنون فلا عقل معه البتة، وهذا من تهافت وتناقض بيّن نعت كفار قريش لآيات محمد ﷺ بأنها سحر مستمر، كما في قوله تعالى:

﴿وَإِنْ يَرَوْا آيَةً يُعْرِضُوا وَيَقُولُوا سِحْرٌ مُسْتَمِرٌّ﴾ {القمر:2}.

وهو تناقض؛ فالسحر لا يكون مستمراً، والمستمر لا يكون سحراً.

الأصل الثالث: ألا يكون الدليل هو عين الدعوى:

لأنه إذا كان كذلك لم يكن دليلا، ولكنه إعادة للدعوى بألفاظ وصيغ أخرى. وعند بعض المحاورين من البراعة في تزويق الألفاظ وزخرفتها ما يوهم بأنه يورد دليلاً، وواقع الحال أنه إعادة للدعوى بلفظ مغاير، وهذا تحايل في أصول الحوار لإطالة النقاش من غير فائدة.

الأصل الرابع: الاتفاق على منطلقات ثابتة مسلمة:

وهذه المُسلّمات والثوابت قد يكون مرجعها؛ أنها عقلية بحتة لا تقبل النقاش عند العقلاء المتجردين؛ كحُسن الصدق، وقُبح الكذب، وشكر المحسن، ومعاقبة المذنب.

أو تكون مُسلّمات دينية لا يختلف عليها المعتنقون لهذه الديانة أو تلك وبالوقوف عند الثوابت والمسلّمات، والانطلاق منها يتحدد مريد الحق ممن لا يريد إلا المراء والجدل. ففي الإسلام الإيمان بربوبية الله وعبوديّته، واتّصافه بصفات الكمال، وتنزيهه عن صفات النقص، ونبوة محمد صلى الله عليه وسلم، والقرآن الكريم كلام الله، والحكم بما أنزل الله، وحجاب المرأة، وتعدد الزوجات، وحرمة الربا، والخمر، والزنا؛ كل هذه قضايا مقطوع بها لدى المسلمين، وإثباتها شرعاً أمر مفروغ منه إذا كان الأمر كذلك؛ فلا يجوز أن تكون هذه محل حوار أو نقاش مع مؤمن بالإسلام لأنها محسومة فقضية الحكم بما أنزل الله منصوص عليها بمثل قوله تعالى: ﴿فَلَا وَرَبِّكَ لَا يُؤْمِنُونَ حَتَّى يُحَكِّمُوكَ فِيمَا شَجَرَ بَيْنَهُمْ﴾ {النساء:65}.

وقوله تعالى: ﴿وَمَنْ لَمْ يَحْكُمْ بِمَا أَنْزَلَ اللهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ﴾ {المائدة:45}.

وحجاب المرأة محسوم بجملة نصوص؛

قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ قُلْ لِأَزْوَاجِكَ وَبَنَاتِكَ وَنِسَاءِ الْمُؤْمِنِينَ يُدْنِينَ عَلَيْهِنَّ مِنْ جَلَابِيبِهِنَّ﴾ {الأحزاب:59}.

وقد يسوغ النقاش في فرعيات من الحجاب؛ كمسألة كشف الوجه، فهي محل اجتهاد؛ أمّا أصل الحجاب فليس كذلك.

الربا محسوم؛ وقد يجري النقاش والحوار في بعض صوره وتفريعاته.

ومن هنا فلا يمكن لمسلم أن يقف على مائدة حوار مع شيوعي أو ملحد في مثل هذه القضايا؛ لأن النقاش معه لا يبتدئ من هنا، لأن هذه القضايا

ليست عنده مسلمة، ولكن يكون النقاش معه في أصل الديانة، في ربوبيّة الله، وعبوديته، ونبوّة محمد صلى الله عليه وسلم، وصدق القرآن الكريم وإعجازه.

ولهذا فإننا نقول إن من الخطأ -غير المقصود- عند بعض المثقفين والكاتبين إثارة هذه القضايا، أعني: تطبيق الشريعة -الحجاب- تعدد الزوجات- وأمثالها في وسائل الإعلام.

من صحافة وإذاعة على شكل مقالات أو ندوات بقصد إثباتها أو صلاحيتها، أمّا إذا كان المقصود: النظر في حكمها وأسرارها وليس في صلاحيتها وملاءمتها فهذا لا حرج فيه، بحسب قوله تعالى: ﴿وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ وَلَا مُؤْمِنَةٍ إِذَا قَضَى اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَمْرًا أَنْ يَكُونَ لَهُمُ الْخِيَرَةُ مِنْ أَمْرِهِمْ﴾ {الأحزاب:36}.

وأخيراً فينبني على هذا الأصل؛ أن الإصرار على إنكار المسلمات والثوابت مكابرة قبيحة، ومجاراة منحرفة عن أصول الحوار والمناظرة، وليس ذلك شأن طالبي الحق.

الأصل الخامس: التجرُّد، وقصد الحق، والبعد عن التعصب، والالتزام بآداب الحوار:

إن إتباع الحق، والسعي للوصول اليه، والحرص على الالتزام؛ وهو الذي يقود الحوار إلى طريق مستقيم لا عوج فيه ولا التواء، أو هوى الجمهور، أو الأتباع، والعاقل -فضلاً عن المسلم- الصادق طالبُ حقٍّ، باحثٌ عن الحقيقة، ينشد الصواب ويتجنب الخطأ.

يقول الغزالي أبو حامد: "التعاون على طلب الحق من الدّين، ولكن له شروط وعلامات؛ منها أن يكون في طلب الحق كناشد ضالة، لا يفرق بين ان

تظهر الضالّة على يده أو على يد معاونه، ويرى رفيقه معيناً لا خصماً، ويشكره إذا عرّفه الخطأ وأظهره له" (الإحياء: ج1).

ومن مقولات الإمام الشافعي المحفوظة: "ما كلمت أحداً قطّ إلا أحببت أن يوفّق ويسدّد ويُعان، وتكون عليه رعاية الله وحفظه وما ناظرني فباليت! أظهرت الحجّة على لسانه أو لساني".

وفي ذم التعصب ولو كان للحق، يقول الغزالي: إن التعصب من آفات علماء السوء، فإنهم يبالغون في التعصب للحقّ، وينظرون إلى المخالفين بعين الازدراء والاستحقار، فتثبت منهم الدعوى بالمكافأة والمقابلة والمعاملة، وتتوفر بواعثهم على طلب نُصرة الباطل، ويقوى غرضهم في التمسك بما نسبوا إليه، لو جاءوا من جانب اللطف والرحمة والنصح في الخلوة، لا في معرض التعصب والتحقير لأنجحوا فيه، ولكن لمّا كان الجاه لا يقوم إلا بالاستتباع، ولا يستميل الأتباع مثل التعصّب واللعن والتهّم للخصوم، اتخذوا عادتهم وآلتهم.

والمقصود من كل ذلك أن يكون الحوار بريئاً من التعصّب خالصاً لطلب الحق، خالياً من العنف والانفعال، بعيداً عن المشاحنات الأنانية والمغالطات البيانيّة، مما يفسد القلوب، ويهيج النفوس، ويولد النُّفرة، ويوغر الصدور، وينتهي إلى القطيعة وهذا الموضوع سوف يزداد بسطاً حين الحديث عن آداب الحوار إن شاء الله.

الأصل السادس: أهلية المحاور:

إذا كان من الحق ألا يمنع صاحب الحق عن حقه، فمن الحق ألا يعطى هذا الحق لمن لا يستحقه، كما أن من الحكمة والعقل والأدب في الرجل ألا يعترض على ما ليس له أهلاً، ولا يدخل فيما ليس هو فيه كفؤاً.

- من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من كان على الباطل.
- من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يعرف الحق.
- من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يجيد الدفاع عن الحق.
- من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يدرك مسالك الباطل.

إذن فليس كل أحد مؤهلاً للدخول في حوار صحي صحيح يؤتي ثماراً يانعة ونتائج طيبة والذي يجمع لك كل ذلك (العلم)؛ فلا بد من التأهيل العلمي للمحاور، ويقصد بذلك التأهيل العلمي المختص.

إن الجاهل بالشيء ليس كفؤاً للعالم به، ومن لا يعلم لا يجوز أن يجادل من يعلم، وقد قرر هذه الحقيقة إبراهيم عليه السلام في محاجَّته لأبيه حين قال: ﴿يَا أَبَتِ إِنِّي قَدْ جَاءَنِي مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا﴾ {مريم:43}.

وإن من البلاء؛ أن يقوم غير مختص ليعترض على مختص؛ فيخطِّئه ويغالطه وإن حق من لا يعلم أن يسأل ويتفهم، لا أن يعترض ويجادل بغير علم، وقد قال موسى عليه السلام للعبد الصالح ﴿قَالَ لَهُ مُوسَى هَلْ أَتَّبِعُكَ عَلَى أَنْ تُعَلِّمَنِ مِمَّا عُلِّمْتَ رُشْدًا﴾ {الكهف:66}.

فالمستحسن من غير المختص؛ أن يسأل ويستفسر، ويفكر ويتعلم ويتتلمذ ويقف موقف موسى مع العبد الصالح.

وكثير من الحوارات غير المنتجة مردُّها إلى عدم التكافؤ بين المتحاورين، ولقد قال الشافعي رحمة الله: "ما جادلت عالماً إلا وغلبته، وما جادلني جاهل إلا غلبني!" وهذا التهكم من الشافعي رحمة الله يشير إلى الجدال العقيم؛ الذي يجري بين غير المتكافئين.

الأصل السابع: قطعية النتائج ونسبيّتها:

من المهم في هذا الأصل إدراك أن الرأي الفكري نسبيٌّ الدلالة على الصواب أو الخطأ، والذي لا يجوز عليهم الخطأ هم الأنبياء عليهم السلام فيما يبلغون عن ربهم سبحانه وتعالى. وما عدا ذلك فيندرج تحت المقولة المشهورة "رأيي صواب يحتمل الخطأ، ورأي الآخر خطأ يحتمل الصواب"

وبناء عليه؛ فليس من شروط الحوار الناجح أن ينتهي أحد الطرفين إلى قول الطرف الآخر، فإن تحقق هذا واتفقنا على رأي واحد فنعم المقصود، وهو منتهى الغاية، وإن لم يكن فالحوار ناجح، إذا توصل المتحاوران بقناعة إلى قبول كل من منهجيهما؛ يسوغ لكل واحد منهما التمسك به ما دام أنه في دائرة الخلاف السائغ، وما تقدم من حديث عن غاية الحوار يزيد هذا الأصل إيضاحاً وفي تقرير ذلك يقول ابن تيميه رحمة الله: "وكان بعضهم يعذر من خالفه في مسائل الاجتهادية، ولا يكلفه أن يوافقه فهمه".

ولكن يكون الحوار فاشلاً إذا انتهى إلى نزاع وقطيعة، وتدابر ومكايدة وتجهيل وتخطئة.

الأصل الثامن:

الرضا والقبول بالنتائج التي يتوصل إليها المتحاورون، والالتزام الجادّ بها، وبما يترتب عليها.

وإذا لم يتحقق هذا الأصل كانت المناظرة ضرباً من العبث الذي يتنزه عنه العقلاء، قال ابن عقيل: "وليقبل كل واحد منهما من صاحبه الحجة؛ فإنه أنبل لقدره، وأعون على إدراك الحق وسلوك سبيل الصدق"، وقال الشافعي

رضي الله عنه: "ما ناظرت أحداً فقبل مني الحجَّة إلا عظم في عيني، ولا ردَّها إلا سقط في عيني".

آداب الحوار:

1. التزام القول الحسن، وتجنب منهج التحدي والإفحام:

إن من أهم ما يتوجه إليه المحاور في حوار، التزام الحُسنى في القول والمجادلة، ففي محكم التنزيل: ﴿وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ {الإسراء:53}. ﴿وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ {النحل:125}. ﴿وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا﴾ {البقرة:83}.

فحق العاقل اللبيب طالب الحق، أن ينأى بنفسه عن أسلوب الطعن والتجريح والهزء والسخرية، وألوان الاحتقار والإثارة والاستفزاز.

ومن لطائف التوجيهات الإلهية لنبينا محمد صلى الله عليه وسلم في هذا الباب، الانصراف عن التعنيف في الردّ على أهل الباطل، حيث قال الله لنبيه: ﴿وَإِنْ جَادَلُوكَ فَقُلِ اللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا تَعْمَلُونَ (68) اللَّهُ يَحْكُمُ بَيْنَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فِيمَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ﴾ {الحج}.

وقوله : ﴿وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ﴾ {سبأ:24}. مع أن بطلانهم ظاهر، وحجتهم داحضة ويلحق بهذا الأصل: تجنب أسلوب التحدي والتعسف في الحديث، ويعتمد إيقاع الخصم في الإحراج، ولو كانت الحجة بينه والدليل دامغاً... فإن كسب القلوب مقدم على كسب المواقف، وقد تفحم الخصم ولكنك لا تقنعه، وقد تسكته بحجة ولكنك لا تكسب تسليمه وإذعانه، وأسلوب التحدي يمنع التسليم، ولو وجدت القناعة العقلية، والحرص على القلوب أهم وأولى عند المنصف العاقل من استكثار الأعداء

واستكفاء الإناء، وإنك لتعلم أن إغلاظ القول، ورفع الصوت، وانتفاخ الأوداج، لا يولّد إلا غيظاً وحقداً وحنقاً، ومن أجل هذا فليحرص المحاور؛ ألا يرفع صوته أكثر من الحاجة فهذا رعونة وإيذاء للنفس وللغير، ورفع الصوت لا يقوّي حجة ولا يجلب دليلاً ولا يقيم برهاناً؛ بل إن صاحب الصوت العالي لم يعل صوته -في الغالب- إلا لضعف حجته وقلة بضاعته، فيستر عجزه بالصراخ ويواري ضعفه بالعويل، وهدوء الصوت عنوان العقل والاتزان، والفكر المنظم والنقد الموضوعي، والثقة الواثقة.

على أن الإنسان قد يحتاج إلى التغيير من نبرات صوته حسب استدعاء المقام ونوع الأسلوب، لينسجم الصوت مع المقام والأسلوب، استفهامياً كان، أو تقريرياً أو إنكارياً أو تعجبياً، أو غير ذلك، مما يدفع الملل والسآمة، ويُعين على إيصال الفكرة، ويجدد التنبيه لدى المشاركين والمتابعين.

على أن هناك بعض الحالات الاستثنائية التي يسوغ فيها اللجوء إلى الإفحام وإسكات الطرف الآخر؛ وذلك فيما إذا استطال وتجاوز الحد، وطغى وظلم وعادى الحق، وكابر مكابرة بيّنة، وفي مثل هذا جاءت الآية الكريمة ﴿وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ﴾ {العنكبوت:46}. وقوله تعالى: ﴿لَا يُحِبُّ اللَّهُ الْجَهْرَ بِالسُّوءِ مِنَ الْقَوْلِ إِلَّا مَنْ ظُلِمَ﴾ {النساء:148}.

ففي حالات الظلم والبغي والتجاوز، قد يسمح بالهجوم الحادّ المركز على خصم وإحراجه، وتسفيه رأيه؛ لأنه يمثل الباطل، وحسنٌ أن يرى الباطل مهزوماً مدحوراً.

وقبل مغادرة هذه الفقرة من الأدب، لا بد من الإشارة إلى ما ينبغي من العبد من استخدام ضمير المتكلم أفراداً أو جمعاً، فلا يقول: فعلتُ وقلتُ، وفي

رأيي، ودرسنا، وفي تجربتنا؛ فهذا ثقيل في نفوس المتابعين، وهو عنوان على الإعجاب بالنفس، وقد يؤثر على الإخلاص وحسن القصد، والناس تشمئز من المتعالم المتعالي، ومن اللائق أن يبدلها بضمير الغيبة فيقول: يبدوا للدارس، وتدل تجارب العاملين، ويقول المختصون، وفي رأي أهل الشأن، ونحو ذلك.

وأخيراً فمن غاية الأدب واللباقة في القول وإدارة الحوار ألا يفترض في صاحبه الذكاء المفرط، فيكلمه بعبارات مختزلة، وإشارات بعيدة، ومن ثم فلا يفهم، كما لا يفترض فيه الغباء والسذاجة، أو الجهل المطبق؛ فيبالغ في شرح مالا يحتاج إلى شرح وتبسيط مالا يحتاج إلى بسط ولا شك أن الناس بين ذلك درجات في عقولهم وفهمهم، فهذا عقله متسع بنفس رحبة، وهذا ضيق الأفق، وآخر يميل إلى الأحوط في جانب التضييق، وآخر يميل إلى التوسيع، وهذه العقليات والمدارك تؤثر في فهم ما يقال، فذو العقل اللمّاح يستوعب ويفهم حرفية النص وفحواه ومراد المتكلم وما بين السطور، وآخر دون ذلك بمسافات ولله الحكمة البالغة في اختلاف الناس في مخاطباتهم وفهمهم.

2. الالتزام بوقت محدد في الكلام:

ينبغي أن يستقر في ذهن المحاور ألا يستأثر بالكلام، ويستطيل في الحديث، ويسترسل بما يخرج به عن حدود اللباقة والأدب والذوق الرفيع.

ابن عقيل في كتابه فن الجدل: "وليتناويا الكلام مناوبة لا مناهبة، بحيث ينصت المعترض للمستدل حتى يفرغ من تقريره للدليل، ثم المُستدلُ للمعترض حتى يقرر اعتراضه، ولا يقطع أحد منها على الآخر كلامه وإن فهم مقصودة من بعضه".

وقال "وبعض الناس يفعل هذا تنبيهاً للحاضرين على فطنته وذكائه وليس في ذلك فضيلة إذ المعاني بعضها مرتبط ببعض وبعضها دليل على بعض، وليس ذلك علم غيب، أو زجراً صادقاً، أو استخراج ضمير حتى يفتخر به".

والطول والاعتدال في الحديث يختلف من ظرف إلى ظرف ومن حال إلى حال، فالندوات والمؤتمرات تحدَّد فيها فرص الكلام من قبل رئيس الجلسة ومدير الندوة، فينبغي الالتزام بذلك.

والندوات واللقاءات في المعسكرات والمتنزهات قد تقبل الإطالة أكثر من غيرها، لتهيؤ المستمعين، وقد يختلف ظرف المسجد عن الجامعة أو دور التعليم الأخرى.

ومن المفيد أن تعلم؛ أن أغلب أسباب الإطالة في الكلام ومقاطعة أحاديث الرجال يرجع إلى ما يلي:

1. إعجاب المرء بنفسه.
2. حبّ الشهرة والثناء.
3. ظنّ المتحدث أن ما يأتي به جديد على الناس.
4. قِلّة المبالاة بالناس في علمهم ووقتهم وظرفهم.

والذي يبدو أن واحداً منها إذا استقر في نفوس السامعين كافٍ في صرفهم، وصدودهم ، مللهم، واستثقالهم لمحدّثهم وأنت خبير بأن للسامع حدّاً من القدرة على التركيز والمتابعة إذا تجاوزها أصابه الملل، وانتابه الشُّرود الذّهني، ويذكر بعضهم أن هذا الحد لا يتجاوز خمس عشرة دقيقة ومن الخير

للمتحدث أن يُنهي حديثه والناس متشوقة للمتابعة، مستمتعة بالفائدة، هذا خير له من أن تنتظر الناس انتهاءه وقفل حديثه.

3. حسن الاستماع وأدب الأنصاب وتجنب المقاطعة:

كما يطلب الالتزام بوقت محدد في الكلام، وتجنب الإطالة قدر الإمكان، فيطلب حُسن الاستماع، واللباقة في الإصغاء، وعدم قطع حديث المحاور، وإنّ من الخطأ أن تحصر همّك في التفكير فيما ستقوله، ولا تلقي بالاً لمحدثك ومحاورك، وقد قال الحسن بن علي لابنه رضي الله عنهم أجمعين: "يا بنيّ إذا جالست العلماء؛ فكن على أن تسمع أحرص منك على أن تقول، وتعلّم حُسن الاستماع كما تتعلم حسن الكلام، ولا تقطع على أحد حديثاً -وإن طال- حتى يمسك".

ويقول ابن المقفع:

"تعلّم حُسن الاستماع كما تتعلم حسن الكلام؛ ومن أحسن الاستماع: إمهال المتكلم حتى ينقضي حديثه، وقلة التلفت على الجواب، والإقبال بالوجه، والنظر إلى المتكلم، والوعي لما يقول".

لا بدّ في الحوار الجيدّ من سماع جيّد؛ والحوار بلا حسن استماع هو (حوار طُرشان) كما تقول العامة، كل من طرفية منعزل عن الآخر.

إن السماع الجيّد يتيح القاعدة الأساسية لالتقاء الآراء، وتحديد نقاط الخلاف وأسبابه، وحسن الاستماع يقود إلى فتح القلوب، واحترام الرجال وراحة النفوس، تسلم فيه الأعصاب من التوتر والتشنج، كما يشعر بجدّية المحاور، وتقدير المخالف، وأهمية الحوار ومن ثم يتوجه الجميع إلى تحصيل الفائدة والوصول إلى نتيجة.

4. تقدير الخصم واحترامه:

ينبغي في مجلس الحوار التأكيد على الاحترام المتبادل من الأطراف، وإعطاء كل ذي حق حقه، والاعتراف بمنزلته ومقامه، فيخاطب بالعبارات اللائقة المستحقة، والأساليب المهذبة.

إن تبادل الاحترام يقود إلى قبول الحق، والبعد عن الهوى، والانتصار للنفس، أمّا انتقاص الرجال وتجهليها فأمر معيب مُحرّم وما قيل من ضرورة التقدير والاحترام، لا ينافي النصح ، وتصحيح الأخطاء بأساليبه الرفيعة وطرقه الوقورة، فالتقدير والاحترام غير التملق الرخيص، والنفاق المرذول، والمدح الكاذب، والإقرار على الباطل.

ومما يتعلق بهذه الخصلة الأدبية أن يتوجه النظر وينصرف الفكر إلى القضية المطروحة ليتم تناولها بالبحث والتحليل والنقد والإثبات والنُّقص بعيداً عن صاحبها أو قائلها، كل ذلك حتى لا يتحول الحوار إلى مبارزة كلامية؛ طابعها الطعن والتجريح والعدول عن مناقشة القضايا والأفكار إلى مناقشات التصرفات، والأشخاص، والشهادات، والمؤهلات والسير الذاتية.

5. حصر المناظرات في مكان محدود:

يذكر أهل العلم أن المحاورات والجدل ينبغي أن يكون في خلوات محدودة الحضور؛ قالوا: وذلك أجمع الفكر للفكر والفهم، وأقرب لصفاء الذهن، وأسلم لحسن القصد، وإن في حضور الجمع الغفير ما يحرك دواعي الرياء، والحرص على الغلبة بالحق أو بالباطل.

ومما استدل به على ذلك قوله تعالى: ﴿قُلْ إِنَّمَا أَعِظُكُمْ بِوَاحِدَةٍ أَنْ تَقُومُوا لِلَّهِ مَثْنَى وَفُرَادَى ثُمَّ تَتَفَكَّرُوا﴾ {سبأ:46}.

قالوا: لأن الأجواء الجماهيرية والمجتمعات المتكاثرة تغطي الحق، وتشوش الفكر، والجماهير في الغالب فئات غير مختصة؛ فهي أقرب إلى الغوغائية والتقليد الأعمى، فيلتبس الحق.

امّا حينما يكون الحديث مثنى وفرادى وأعداداً متقاربة يكون أدعى إلى استجماع الفكر والرأي، كما أنه أقرب إلى أن يرجع المخطئ إلى الحق، ويتنازل عما هو فيه من الباطل أو المشتبه.

بخلاف الحال أمام الناس؛ فقد يعزّ عليه التسليم والاعتراف بالخطأ أما مؤيّديه أو مخالفيه ولهذا وجّه نبينا ﷺ في هذه الآية أن يخاطب قومه بهذا؛ . لأن اتهامهم له كانت اتهامات غوغائية وهي حال الملأ المستكبرين مع الأنبياء السابقين .

ومما يوضح ذلك ما ذكرته كتب السير أن أبا سفيان بن حرب وأبا جهل بنْ هشام، والأخنس بن شريق بن عمرو بن وهب الثقفي، خرجوا ليلة ليستمعوا من رسول الله عليه وسلم، وهو يصلي بالليل في بيته، فأخذ كل واحد منهم مجلساً يستمع فيه، وكلّ لا يعلم بمكان صاحبه، فباتوا يستمعون له، حتى إذا طلع الفجر تفرقوا، حتى إذا جمعتهم الطريق تلاوموا؛ وقال بعضهم لبعض لا تعودوا، فلو رآكم بعض سفهائكم لأوقعتم في نفسه شيئاً، ثم انصرفوا حتى إذا كانت الليلة الثانية، عاد كل رجل منهم إلى مجلسه، فباتوا يستمعون له، حتى إذا طلع الفجر تفرقوا، فجمعتهم الطريق، فقال بعضهم لبعض مثل ما قال أول مرة، ثم انصرفوا، حتى إذا كانت الليلة الثالثة أخذ كل رجل مجلسه، فباتوا يستمعون له، حتى إذا طلع الفجر تفرقوا، فجمعتهم

الطريق، فقال بعضهم البعض: لا نبرح حتى نتعاهد لا نعود، فتعاهدوا على ذلك، ثم تفرقوا، فلما أصبح الأخنس بن شريق أخذ عصاه ثم خرج، حتى أتى أبا سفيان بن حرب في بيته فقال: أخبرني يا أبا حنظلة عن رأيك فيما سمعت من محمد؟ قال: يا أبا ثعلبة، والله لقد سمعت أشياء أعرفها وأعرف ما يراد بها، وسمعت أشياء ما عرفت معناها ولا ما يراد بها، قال الأخنس: وأنا والذي حلفت به! قال: ثم خرج من عنده حتى أتى أبا جهل، فدخل عليه بيته فقال: يا أبا الحكم ما رأيك فيما سمعت من محمد؟ قال: ماذا سمعت! تنازعنا نحن وبنو عبد مناف الشرف؛ أطعموا فأطعمنا، وحملوا فحملنا وأعطوا فأعطينا، حتى إذا تجاثينا على الرُّكب وكنا كفرسيّ رهان، قالوا منّا نبي يأتيه الوحي من السماء! فمتى ندرك هذا؟! والله لا نؤمن به ولا نصدقه، قال: فقام عنه الأخنس وتركه.

6. الإخلاص:

هذه الخصلة من الأدب متمّمة لما ذكر من أصل التجرد في طلب الحق، فعلى المُحاور أن يوطّن نفسه، ويروضها على الإخلاص لله في كل ما يأتي وما يذر في ميدان الحوار وجلته.

ومن أجلى المظاهر في ذلك: أن يدفع عن نفسه حب الظهور والتميُّز على الأقران، وإظهار البراعة وعمق الثقافة، والتعالي على النظراء والأنداد، إن قصد انتزاع الإعجاب والثناء واستجلاب المديح، مفسد للأمر صارف عن الغاية وسوف يكون فحص النفس دقيقاً وناجحاً لو أن المحاور توجه لنفسه بهذه الأسئلة:

هل ثمّت مصلحة ظاهرة ترجى من هذا النقاش وهذه المشاركة؟

هل يقصد تحقيق الشهرة أو إشباع الشهوة في الحديث والمشاركة؟

وهل يتوخّى أن يتمخض هذا الحوار والجدل على نزاع وفتنة، وفتح أبواب من هذه الألوان حقهًا أن تسدّ؟

ومن التحسس الدقيق والنصح الصادق للنفس أن يحذر بعض التلبيسات النفسية والشيطانية فقد تتوهم بعض النفوس أنها تقصد إحقاق الحق، وواقع دخيلتها أنها تقف مواقف انتصار ذات وهوى، ويدخل في باب الإخلاص والتجرد توطين النفس على الرضا والارتياح إذا ظهر الحق على لسان الآخر ورأيه، ويعينه على ذلك أن يستقين أن الآراء والأفكار ومسالك الحق ليست ملكاً لواحد أو طائفة ، والصواب ليس حكراً على واحد بعينه.

فهُم المخلص ومهمته أن ينتشر الحق في كل مكان، ومن أي مكان، ومن أيّ وعاء، وعلى أيّ فم.

إن من الخطأ البيّن ان تظن أنّ الحق لا يغار عليه إلا انت، ولا يحبه إلا انت، ولا يدافع عنه إلا انت، ولا يتبناه إلا انت، ولا يخلص له إلا انت. ومن الجميل وغاية النبل، والصدق الصادق مع النفس ، وقوة الإرادة، وعمق الإخلاص؛ أن توقف الحوار إذا وجدت نفسك قد غيّرت مسارها ودخلت في مسارب اللجج والخصام، ومدخولات النوايا.



الفصل الثاني
منهج الحوار
في القرأن الكريم



منهج الحوار في القرآن الكريم

الاختلاف بين البشر حقيقة فطرية، وقضاء إلهي أزلي مرتبط بالابتلاء والتكليف الذي تقوم عليه خلافه الإنسان في الأرض قال تعالى: ﴿وَلَوْ شَاءَ اللهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَكِنْ لِيَبْلُوَكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ إِلَى اللهِ مَرْجِعُكُمْ جَمِيعًا فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ﴾ {المائدة:48}. ﴿وَلَا تَكُونُوا كَالَّتِي نَقَضَتْ غَزْلَهَا مِنْ بَعْدِ قُوَّةٍ أَنْكَاثًا تَتَّخِذُونَ أَيْمَانَكُمْ دَخَلًا بَيْنَكُمْ أَنْ تَكُونَ أُمَّةٌ هِيَ أَرْبَى مِنْ أُمَّةٍ إِنَّمَا يَبْلُوكُمُ اللهُ بِهِ وَلَيُبَيِّنَنَّ لَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ مَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ (92) وَلَوْ شَاءَ اللهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَكِنْ يُضِلُّ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ وَلَتُسْأَلُنَّ عَمَّا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ﴾ {النحل}.

فالاختلاف والتعددية بين البشر قضية واقعية، وآلية تعامل الإنسان مع هذه القضية هي الحوار الذي يتم من خلاله توظيف الاختلاف وترشيده بحيث يقود أطرافه إلى فريضة التعارف، ويجنبهم مخاطر جريمة الشقاق والتفرق.

وإنما يعالج الحوار قضية الاختلاف من خلال كشفه عن مواطن الاتفاق ومثارات الاختلاف؛ لتكون محل النقاش والجدل بالتي هي أحسن لمعرفة ما هو أقوم للجميع؛ ولا بد ليؤدي الحوار وظيفته كما يجب من أن ينضبط بمنهج يضمن عدم تحوله إلى مثار جديد للاختلاف.

وإذ أرشدنا القرآن إلى أنَّ الاختلاف حقيقة وواقع، ودعانا إلى التعامل مع هذه الحقيقية من خلال الحوار، فما هو المنهج الذي رسمه القرآن لذلك؟ هذا ما نحاول تلمّسه في هذا الفصل.

لقد اعتبر الإسلام الحوار قاعدته الأساسية في دعوته الناس إلى الأيمان بالله وعبادته، وكذلك في كل قضايا الخلاف بينه وبين أعدائه، وكما انه لا مقدسات في التفكير، كذلك لا مقدسات في الحوار، إذ لا يمكن

أن يغلق باب من أبواب المعرفة أمام الإنسان؛ لأن الله جعل ذلك وحده هو الحجة على الإنسان في الطريق الواسع الممتد أمامه في كل المجالات المتصلة بالله والحياة والإنسان.

وقد أكد القرآن هذا المبدأ بطرق عديدة، فعرض القرآن لحوار الله مع خلقه بواسطة الرسل، وكذا مع الملائكة ومع إبليس، رغم أنه يمتلك القوة ويكفيه أن يكون له الأمر وعليهم الطاعة، كما أن دعوات الرسل كلها كانت محكومة بالحوار مع أقوامهم، وقد أطال القرآن في عرض كثير من إحداثيات هذه الحوارات بين الرسل وأقوامهم، ولم يشجب القرآن في هذا الباب موقفاً كما شجب موقف رفض الحوار والإصرار على عدم ممارسته : ﴿وَيْلٌ لِّكُلِّ أَفَّاكٍ أَثِيمٍ (7) يَسْمَعُ آيَاتِ اللهِ تُتْلَى عَلَيْهِ ثُمَّ يُصِرُّ مُسْتَكْبِرًا كَأَنْ لَمْ يَسْمَعْهَا فَبَشِّرْهُ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ (8) وَإِذَا عَلِمَ مِنْ آيَاتِنَا شَيْئًا اتَّخَذَهَا هُزُوًا أُولَئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ مُهِينٌ﴾ {الجاثية}. ﴿وَقَالُوا قُلُوبُنَا فِي أَكِنَّةٍ مِمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ وَفِي آذَانِنَا وَقْرٌ وَمِنْ بَيْنِنَا وَبَيْنِكَ حِجَابٌ فَاعْمَلْ إِنَّنَا عَامِلُونَ﴾ {فصلت:5}. ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْتَرِي لَهْوَ الْحَدِيثِ لِيُضِلَّ عَنْ سَبِيلِ اللهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَيَتَّخِذَهَا هُزُوًا أُولَئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ مُهِينٌ (6) وَإِذَا تُتْلَى عَلَيْهِ آيَاتُنَا وَلَّى مُسْتَكْبِرًا كَأَنْ لَمْ يَسْمَعْهَا كَأَنَّ فِي أُذُنَيْهِ وَقْرًا فَبَشِّرْهُ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ﴾ {لقمان}.

ولم يكن حديث القرآن عن الحوار حديثاً عرضياً بل اهتم به اهتماماً كبيراً من حيث المنهج والقواعد التي ينبغي أن يسير عليها، وعرض لأساليبه ونماذج منه، مما يعطي المتأمل فيه نظرية متكاملة عن الحوار من خلال القرآن الكريم.

منهج الحوار في القرآن:

تنطلق رحلة المنهج الحواري في القرآن من بداياته الأولى، حيث لا بد من أن يتكافأ الطرفان من حيث الاستعدادات النفسية، وامتلاك القدرة على

الحوار، ومن ثم ترسم قواعده التي سيسير عليها، ويلتزم الأطراف إلى نتيجة واحدة فيكون قد نجح، وإما أن لا يقتنع أحد الفريقين أو أن يعاند فإنه يمارس حقاً اعترف به بقبول الحوار، وعندما ينتهي الحوار إلى هذه النتيجة فللمسلم رسالة يختم بها حواره تتمثل بتذكير الطرف الآخر بأنه مسؤول عما وصل إليه، تلك هي عناوين لتفاصيل قرآنية حول الحوار نذكر بعضها فيما يلي:

أ. امتلاك الحرية في القرآن:

لا بد لكي يبدأ الحوار أن يمتلك أطرافه حرية الحركة الفكرية التي يرافقها ثقة الفرد بشخصيته الفكرية المستقلة، فلا ينسحق أمام الآخر لما يحس فيه من العظمة والقوة التي يمتلكها الآخر، فتتضاءل إزاء ذاك ثقته بنفسه وبالتالي بفكره وقابليته لأن يكون طرفاً للحوار فيتجمد ويتحول إلى صدى للأفكار التي يتلقاها من الآخر.

لذلك أمر الله رسوله أن يحقق ذلك ويوفره لمحاوريه : ﴿قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ يُوحَى إِلَيَّ﴾ {الكهف:110}. ﴿قُلْ لَا أَمْلِكُ لِنَفْسِي نَفْعًا وَلَا ضَرًّا إِلَّا مَا شَاءَ اللَّهُ وَلَوْ كُنْتُ أَعْلَمُ الْغَيْبَ لَاسْتَكْثَرْتُ مِنَ الْخَيْرِ وَمَا مَسَّنِيَ السُّوءُ إِنْ أَنَا إِلَّا نَذِيرٌ وَبَشِيرٌ لِقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ﴾ {الأعراف:188}.

ب. مناقشة منهج التفكير:

لتعريفهم بالحقيقة التي غفلوا عنها؛ وهي أن القضايا الفكرية لا ترتبط بالقضايا الشخصية، فلكل مجاله ولكل أصوله التي ينطلق منها ويمتد إليها: ﴿وَإِذَا قِيلَ لَهُمُ اتَّبِعُوا مَا أَنْزَلَ اللَّهُ قَالُوا بَلْ نَتَّبِعُ مَا أَلْفَيْنَا عَلَيْهِ آبَاءَنَا أَوَلَوْ كَانَ آبَاؤُهُمْ لَا يَعْقِلُونَ شَيْئًا وَلَا يَهْتَدُونَ﴾ {البقرة:170}. ﴿وَكَذَلِكَ مَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ فِي قَرْيَةٍ مِنْ نَذِيرٍ إِلَّا قَالَ مُتْرَفُوهَا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَى أُمَّةٍ

وَإِنَّا عَلَى آثَارِهِمْ مُقْتَدُونَ (23) قَالَ أَوَلَوْ جِئْتُكُمْ بِأَهْدَى مِمَّا وَجَدْتُمْ عَلَيْهِ آبَاءَكُمْ قَالُوا إِنَّا بِمَا أُرْسِلْتُمْ بِهِ كَافِرُونَ﴾ {الزُّخرف}.

ج. الابتعاد عن الأجواء الانفعالية:

من عوامل نجاح الحوار أن يتم في الأجواء الهادئة؛ ليبتعد التفكير فيها عن الأجواء الانفعالية التي تبتعد بالإنسان عن الوقوف مع نفسه وقفة تأمل وتفكير، فإنّه قد يخضع للجو الاجتماعي، ويستسلم لا شعورياً مما يفقده استقلاله الفكري، ﴿قُلْ إِنَّمَا أَعِظُكُمْ بِوَاحِدَةٍ أَنْ تَقُومُوا لِلَّهِ مَثْنَى وَفُرَادَى ثُمَّ تَتَفَكَّرُوا مَا بِصَاحِبِكُمْ مِنْ جِنَّةٍ إِنْ هُوَ إِلَّا نَذِيرٌ لَكُمْ بَيْنَ يَدَيْ عَذَابٍ شَدِيدٍ﴾ {سبأ:46}. فاعتبر القرآن اتهام النبي صلى الله عليه وسلم بالجنون خاضعاً للجو الانفعالي العدائي لخصومه؛ لذلك دعاهم إلى الانفصال عن هذا الجو والتفكير بانفراد وهدوء.

د. التسليم بإمكانية صواب الخصم:

ولا بد لانطلاق الحوار من التسليم الجدلي بأنَّ الخصم قد يكون على حق، فبعد مناقشة طويلة في الأدلة على وحدانية الله تأتي هذه الآية من سورة سبأ: ﴿قُلْ مَنْ يَرْزُقُكُمْ مِنَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ قُلِ اللَّهُ وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ﴾ {سبأ:24}. فطرفا الحوار سواء في الهداية أو الضلال، ثم يضيف على الفور في تنازل كبير بغية حمل الطرف الآخر على القبول بالحوار: ﴿قُلْ لَا تُسْأَلُونَ عَمَّا أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْأَلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ﴾ {سبأ:25}. فيجعل اختياره هو بمرتبة الإجرام على الرغم من أنه هو الصواب، ولا يصف اختيار الخصم بغير مجرد العمل، ليقرر في النهاية أن الحكم النهائي لله : ﴿قُلْ يَجْمَعُ بَيْنَنَا رَبُّنَا ثُمَّ يَفْتَحُ بَيْنَنَا بِالْحَقِّ وَهُوَ الْفَتَّاحُ الْعَلِيمُ﴾ {سبأ:26}.

هـ. التعهد والالتزام باتباع الحق:

هذا ولا يكفي مجرد التسليم الجدلي بإمكانية صواب الخصم، بل لا بد من التعهد والالتزام باتباع الحق إن ظهر على يديه، حتى ولو كان التعهد باتباع ما هو باطل أو خرافة إذا افترض أنه ثبت وتبين أنه حق: ﴿قُلْ إِنْ كَانَ لِلرَّحْمَنِ وَلَدٌ فَأَنَا أَوَّلُ الْعَابِدِينَ﴾ {الزُّخرف:81}.

و. الانضباط بالقواعد المنطقية في مناقشة موضع الاختلاف:

فإذا تم الالتزام بهذه الأسس فإنَّ الحوار ينطلق معتمداً على قواعد العقل والمنطق والعلم والحجة والبرهان، والحكمة والموعظة الحسنة والجدال بالتي هي أحسن؛ فما أكثر ما يرد في القرآن : ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ﴾ {البقرة:111، الأنبياء: 24، النمل: 64، القصص: 75}، وقال تعالى مرشداً إلى اعتماد العلم والحجة في الحوار: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُنِيرٍ﴾ {الحج:8، لقمان :20} ﴿هَا أَنْتُمْ هَؤُلَاءِ حَاجَجْتُمْ فِيمَا لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ فَلِمَ تُحَاجُّونَ فِيمَا لَيْسَ لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ﴾ {آل عمران:66}. ﴿إِنَّ الَّذِينَ يُجَادِلُونَ فِي آيَاتِ اللَّهِ بِغَيْرِ سُلْطَانٍ أَتَاهُمْ إِنْ فِي صُدُورِهِمْ إِلَّا كِبْرٌ مَا هُمْ بِبَالِغِيهِ﴾ {غافر:56}. ﴿أَمْ لَكُمْ سُلْطَانٌ مُبِينٌ (156) فَأْتُوا بِكِتَابِكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ {الصَّفات}.

وفي اتباع اللين والحكمة والموعظة الحسنة يأمر الله موسى عليه السلام : ﴿اذْهَبْ أَنْتَ وَأَخُوكَ بِآيَاتِي وَلَا تَنِيَا فِي ذِكْرِي (42) اذْهَبَا إِلَى فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَى(43) فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَيِّنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى﴾ {طه}. ويأمر باتباع الحكمة في الدعوة : ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ (33) وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ﴾ {فصِّلت}. وتأكيداً لهذا المنهج ينهى الله المؤمنين عن اتباع أساليب السفهاء، ومجاراتهم في السبِّ

والتسفيه لمعتقدات الآخر ﴿وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللهِ فَيَسُبُّوا اللهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ﴾ {الأنعام:108}.

ز. ختم الحوار بهدوء مهما كانت النتائج:

إذا سار الحوار جاداً وفق هذا المنهج من قبل جميع الأطراف؛ فلا بد أن يصلوا جميعاً إلى ما التزموا به في بداية الحوار من الرجوع إلى الحق وتأييد الصواب، فإذا رفض المحاور الحجج العقلية كأن لم يقتنع بها؛ فإنه بذلك يمارس حقاً أصيلاً كفله له رب العزة، وسيكون مسؤولاً عن ذلك أمام الله تعالى.

وفي هذه الحالة ينتهي الحوار بهدوء كما بدأ دون حاجة إلى التوتر والانفعال:﴿أَمْ يَقُولُونَ افْتَرَاهُ قُلْ إِنِ افْتَرَيْتُهُ فَعَلَيَّ إِجْرَامِي وَأَنَا بَرِيءٌ مِمَّا تُجْرِمُونَ﴾ {هود:35}. ﴿وَإِذَا سَمِعُوا اللَّغْوَ أَعْرَضُوا عَنْهُ وَقَالُوا لَنَا أَعْمَالُنَا وَلَكُمْ أَعْمَالُكُمْ سَلَامٌ عَلَيْكُمْ لَا نَبْتَغِي الْجَاهِلِينَ﴾ {القصص:55}.

ح. التأكيد على استقلالية كل من المتحاورين ومسئوليته عن فكره:

عن نفسه ومصيره ﴿إِنَّ مَا تُوعَدُونَ لَآتٍ وَمَا أَنْتُمْ بِمُعْجِزِينَ (134) قُلْ يَا قَوْمِ اعْمَلُوا عَلَى مَكَانَتِكُمْ إِنِّي عَامِلٌ فَسَوْفَ تَعْلَمُونَ مَنْ تَكُونُ لَهُ عَاقِبَةُ الدَّارِ إِنَّهُ لَا يُفْلِحُ الظَّالِمُونَ﴾ {الأنعام}. وعلى لسان شعيب: ﴿وَيَا قَوْمِ اعْمَلُوا عَلَى مَكَانَتِكُمْ إِنِّي عَامِلٌ سَوْفَ تَعْلَمُونَ مَنْ يَأْتِيهِ عَذَابٌ يُخْزِيهِ وَمَنْ هُوَ كَاذِبٌ وَارْتَقِبُوا إِنِّي مَعَكُمْ رَقِيبٌ﴾ {هود:93}. ﴿وَقُلْ لِلَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ اعْمَلُوا عَلَى مَكَانَتِكُمْ إِنَّا عَامِلُونَ (121) وَانْتَظِرُوا إِنَّا مُنْتَظِرُونَ﴾ {هود}. ﴿قُلْ إِنْ ضَلَلْتُ فَإِنَّمَا أَضِلُّ عَلَى نَفْسِي وَإِنِ اهْتَدَيْتُ فَبِمَا يُوحِي إِلَيَّ رَبِّي إِنَّهُ سَمِيعٌ قَرِيبٌ﴾ {سبأ:50}. ﴿قُلْ يَا قَوْمِ اعْمَلُوا عَلَى مَكَانَتِكُمْ إِنِّي عَامِلٌ فَسَوْفَ تَعْلَمُونَ (39) مَنْ يَأْتِيهِ عَذَابٌ يُخْزِيهِ وَيَحِلُّ عَلَيْهِ عَذَابٌ مُقِيمٌ﴾ {الزمر}. إنها مسؤولية فردية

لا تداخل فيها ﴿وَإِنْ كَذَّبُوكَ فَقُلْ لِي عَمَلِي وَلَكُمْ عَمَلُكُمْ أَنْتُمْ بَرِيئُونَ مِمَّا أَعْمَلُ وَأَنَا بَرِيءٌ مِمَّا تَعْمَلُونَ﴾ {يونس:41}. ﴿قُلْ لَا تُسْأَلُونَ عَمَّا أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْأَلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ (25) قُلْ يَجْمَعُ بَيْنَنَا رَبُّنَا ثُمَّ يَفْتَحُ بَيْنَنَا بِالْحَقِّ وَهُوَ الْفَتَّاحُ الْعَلِيمُ﴾ {سبأ}.

ط. الأشهاد على المبدأ وعدم تتبع الأخطاء الناتجة عن الانفعال أثناء الحوار:

وفي آخر الحوار يتم إشهادهم على المبدأ والتمسك به: ﴿فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾ {آل عمران:64}.

ولا حاجة في أن يتابع الخصم على ما بدر منه من إساءات في الحوار، وليكن العفو والصبر أساساً وخلقاً في التعامل مع الجاهلين ﴿خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ﴾ {الأعراف:199}. ﴿اصْبِرْ عَلَى مَا يَقُولُونَ﴾ {طه:13، ص:17}، ﴿اصْبِرْ عَلَى مَا يَقُولُونَ﴾ { ق:39}. ﴿فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَانْتَظِرْ إِنَّهُمْ مُنْتَظِرُونَ﴾ {السجدة:30}، ﴿فَأَعْرِضْ عَنْ مَنْ تَوَلَّى عَنْ ذِكْرِنَا وَلَمْ يُرِدْ إِلَّا الْحَيَاةَ الدُّنْيَا﴾ {النجم:29}، ﴿وَاصْبِرْ عَلَى مَا يَقُولُونَ وَاهْجُرْهُمْ هَجْرًا جَمِيلًا﴾ {المزمل:10}.

هكذا يرشد المنهج القرآني في الحوار إلى إنهائه بمهمة وأداء رسالة يبقى أثرها في الضمير إن لم يظهر أثرها في الفكر، إنه أسلوب لا يسوء إلى الخصم بل يؤكد حريته واستقلاليته، ويقوده إلى موقع المسؤولية ليتحرك الجميع في إطارها وينطلقوا منها ومعها في أكثر من مجال.

الحوار مع المشركين:

وصف القرآن حالة المشركين النفسية تجاه الرسول صلى الله عليه وسلم حيث كان موقعهم انفعالياً فجعلوا يردون بالتهم والتعجب، ليريحوا أنفسهم من عناء التفكير بالاتكاء على تقليد الآباء: ﴿وَعَجِبُوا أَنْ جَاءَهُمْ مُنْذِرٌ مِنْهُمْ وَقَالَ الْكَافِرُونَ هَذَا سَاحِرٌ كَذَّابٌ (4) أَجَعَلَ الْآلِهَةَ إِلَهًا وَاحِدًا إِنَّ هَذَا لَشَيْءٌ عُجَابٌ (5) وَانْطَلَقَ الْمَلَأُ مِنْهُمْ أَنِ امْشُوا وَاصْبِرُوا عَلَى آلِهَتِكُمْ إِنَّ هَذَا لَشَيْءٌ يُرَادُ (6) مَا سَمِعْنَا بِهَذَا فِي الْمِلَّةِ الْآخِرَةِ إِنْ هَذَا إِلَّا اخْتِلَاقٌ﴾ {ص}.

فقابلهم الرسول بكل هدوء، وطلب منهم إبداء الدليل على ما هم عليه من شرك: ﴿قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَرُونِي مَاذَا خَلَقُوا مِنَ الْأَرْضِ أَمْ لَهُمْ شِرْكٌ فِي السَّمَاوَاتِ ائْتُونِي بِكِتَابٍ مِنْ قَبْلِ هَذَا أَوْ أَثَارَةٍ مِنْ عِلْمٍ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ {الأحقاف:4}، ﴿سَيَقُولُ الَّذِينَ أَشْرَكُوا لَوْ شَاءَ اللَّهُ مَا أَشْرَكْنَا وَلَا آبَاؤُنَا وَلَا حَرَّمْنَا مِنْ شَيْءٍ كَذَلِكَ كَذَّبَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ حَتَّى ذَاقُوا بَأْسَنَا قُلْ هَلْ عِنْدَكُمْ مِنْ عِلْمٍ فَتُخْرِجُوهُ لَنَا إِنْ تَتَّبِعُونَ إِلَّا الظَّنَّ وَإِنْ أَنْتُمْ إِلَّا تَخْرُصُونَ﴾ {الأنعام:148}.

ولما عجز المشركون عن إقامة الدليل، إذ مستندهم التقليد وإتباع الظن أقام الدليل عليهم: ﴿أَمِ اتَّخَذُوا آلِهَةً مِنَ الْأَرْضِ هُمْ يُنْشِرُونَ (21) لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ عَمَّا يَصِفُونَ (22) لَا يُسْأَلُ عَمَّا يَفْعَلُ وَهُمْ يُسْأَلُونَ (23) أَمِ اتَّخَذُوا مِنْ دُونِهِ آلِهَةً قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ هَذَا ذِكْرُ مَنْ مَعِيَ وَذِكْرُ مَنْ قَبْلِي بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ الْحَقَّ فَهُمْ مُعْرِضُونَ﴾ {الأنبياء}، ﴿قُلْ لَوْ كَانَ مَعَهُ آلِهَةٌ كَمَا يَقُولُونَ إِذًا لَابْتَغَوْا إِلَى ذِي الْعَرْشِ سَبِيلًا﴾ {الإسراء:42}، ﴿مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِنْ وَلَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذًا لَذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَا بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يَصِفُونَ﴾ {المؤمنون:91}، ولما لم يجد الدليل العلمي العقلي على بطلان مدّعاهم ،أتاهم

بأدلة حسية مادية من الواقع تثبت بطلان ألوهية الأصنام: ﴿أَيُشْرِكُونَ مَا لَا يَخْلُقُ شَيْئًا وَهُمْ يُخْلَقُونَ (191) وَلَا يَسْتَطِيعُونَ لَهُمْ نَصْرًا وَلَا أَنْفُسَهُمْ يَنْصُرُونَ (192) وَإِنْ تَدْعُوهُمْ إِلَى الْهُدَى لَا يَتَّبِعُوكُمْ سَوَاءٌ عَلَيْكُمْ أَدَعَوْتُمُوهُمْ أَمْ أَنْتُمْ صَامِتُونَ (193) إِنَّ الَّذِينَ تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللهِ عِبَادٌ أَمْثَالُكُمْ فَادْعُوهُمْ فَلْيَسْتَجِيبُوا لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ (194) أَلَهُمْ أَرْجُلٌ يَمْشُونَ بِهَا أَمْ لَهُمْ أَيْدٍ يَبْطِشُونَ بِهَا أَمْ لَهُمْ أَعْيُنٌ يُبْصِرُونَ بِهَا أَمْ لَهُمْ آذَانٌ يَسْمَعُونَ بِهَا قُلِ ادْعُوا شُرَكَاءَكُمْ ثُمَّ كِيدُونِ فَلَا تُنْظِرُونِ﴾ {الأعراف}، ﴿وَاتَّخَذُوا مِنْ دُونِهِ آلِهَةً لَا يَخْلُقُونَ شَيْئًا وَهُمْ يُخْلَقُونَ وَلَا يَمْلِكُونَ لِأَنْفُسِهِمْ ضَرًّا وَلَا نَفْعًا وَلَا يَمْلِكُونَ مَوْتًا وَلَا حَيَاةً وَلَا نُشُورًا﴾ {الفرقان:3}، ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ ضُرِبَ مَثَلٌ فَاسْتَمِعُوا لَهُ إِنَّ الَّذِينَ تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللهِ لَنْ يَخْلُقُوا ذُبَابًا وَلَوِ اجْتَمَعُوا لَهُ وَإِنْ يَسْلُبْهُمُ الذُّبَابُ شَيْئًا لَا يَسْتَنْقِذُوهُ مِنْهُ ضَعُفَ الطَّالِبُ وَالْمَطْلُوبُ﴾ {الحج:73}.

كانت هذه بعض إحداثيات الحوار مع المشركين تجلّت فيها معالم الاستقلالية التامة والحرية المطلقة التي أعطيت للمشركين؛ حيث قوبل توترهم وردهم العنيف بالدعوة إلى إبداء الدليل العلمي، وإذ عجزوا عنه أقيم عليهم الدليل العلمي والواقعي على بطلان دعواهم دون أن يتعدى ذلك إلى أي شائبة من شوائب الإكراه المادي أو النفسي.

لقد كشفت لنا معالم المنهج الحواري في القرآن أنه ينطلق من حقيقية الاختلاف بين البشر، وما يستلزمها من حرية الإنسان لينتهي إلى تأكيدها، وبالتالي فهو منهج لا يهدف أكثر من دعوة الناس إلى التعرف على الحق، واكتشاف التي هي أقوم، فالحوار وفق المنهج القرآني لا ينطلق من منطق الوصاية على الآخر، أو مجرد التعريف بما عند المحاور، إنما هي قضية بحث عن الحق أين كان، وهذا لا يعنى أن المسلم عندما يدخل في حوار مع الآخرين قد تخلّى عن تصوراته، إنما الموضوعية تتجلّى في الاستعداد التام للتخلي عن جميع التصورات، وتبني نقيضها إذا ما اتضح أن الحق مع الرأي

الآخر، وهذا الاستعداد ليس مجاملة إنما هو تعهد يعبر عن مصداقية المسلم في اتباع الحق، وهو تكليف إلهي صريح في محاورة الآخر، ﴿قُلْ إِنْ كَانَ لِلرَّحْمَنِ وَلَدٌ فَأَنَا أَوَّلُ العَابِدِينَ﴾ {الزُّخرف:81}

وإذا عرفنا هذه الأسس القرآنية لنجاح الحوار أو على الأقل عدم تحوله إلى الضد من أهدافه السامية، عرفنا أسباب التردي والفشل في مختلف الحوارات التي تجري في واقعنا بين المسلمين أنفسهم أو بين المسلمين وغيرهم، فهي حوارات يغلب عليها منطق الوصاية وإثبات الوجود؛ لذا فهي أبعد ما تكون عن القصد إلى الحق، وهذا طبيعي إذا فقد المحاور أهم أسس الحوار وهو الحرية الفكرية التي يستطيع الفرد من خلالها اتخاذ قراره الفكري.

الإقناع والجدل والحوار في القرآن:

لدين الحق الذي جاء به ، وهو العقيدة الإسلامية. واستقطاب الناس نحو الدعوة الإسلامية، يأخذ مظهرين في الحقيقة:

الأول منهما: استقطاب الناس نحو الجديد من الآراء والمعتقدات التي تشتمل عليها الدعوة الإسلامية.

الثاني: استقطاب الناس نحو الرفض للمواريث الثقافية التي تتعارض مع الدعوة الجديدة، والتي أعلن القرآن الكريم إنها غير صالحة للحياة لما فيها من الباطل، وما فيها من فساد، يعود على الناس بالضرر .

والاقتناع هو الهدف من كل العمليات التي كان يقوم بهما القرآن الكريم في عقول الناس وقلوبهم.

الإقناع الذي يؤكد الجديد في العقول وفي القلوب، ويهزم القديم في أنفس الناس. وإنه من هنا اعتمد القرآن الكريم في عملية الإقناع على أسلوبي الجدل والحوار. وليس على القسر والإكراه التي تجيء بهما القوة أو الإقرار الذي تأتي به المعجزات. يقول الله تعالى من سورة البقرة ﴿لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ

قَدْ تَبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الغَيِّ فَمَنْ يَكْفُرْ بِالطَّاغُوتِ وَيُؤْمِنْ بِاللهِ فَقَدِ اسْتَمْسَكَ بِالعُرْوَةِ الوُثْقَى لَا انْفِصَامَ لَهَا وَاللهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ﴾ {البقرة:256}. ويقول في سورة يونس :﴿وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَآمَنَ مَنْ فِي الأَرْضِ كُلُّهُمْ جَمِيعًا أَفَأَنْتَ تُكْرِهُ النَّاسَ حَتَّى يَكُونُوا مُؤْمِنِينَ﴾ {يونس:99}. ويقول في سورة الأنعام : ﴿وَلَوْ أَنَّنَا نَزَّلْنَا إِلَيْهِمُ المَلَائِكَةَ وَكَلَّمَهُمُ المَوْتَى وَحَشَرْنَا عَلَيْهِمْ كُلَّ شَيْءٍ قُبُلًا مَا كَانُوا لِيُؤْمِنُوا إِلَّا أَنْ يَشَاءَ اللهُ وَلَكِنَّ أَكْثَرَهُمْ يَجْهَلُونَ﴾ {الأنعام:111}. ويقول من سورة الإسراء ﴿وَمَا مَنَعَنَا أَنْ نُرْسِلَ بِالآَيَاتِ إِلَّا أَنْ كَذَّبَ بِهَا الأَوَّلُونَ وَآتَيْنَا ثَمُودَ النَّاقَةَ مُبْصِرَةً فَظَلَمُوا بِهَا وَمَا نُرْسِلُ بِالآَيَاتِ إِلَّا تَخْوِيفًا﴾ {الإسراء:59}. ويقول من نفس السورة : ﴿وَلَقَدْ صَرَّفْنَا لِلنَّاسِ فِي هَذَا القُرْآَنِ مِنْ كُلِّ مَثَلٍ فَأَبَى أَكْثَرُ النَّاسِ إِلَّا كُفُورًا (89) وَقَالُوا لَنْ نُؤْمِنَ لَكَ حَتَّى تَفْجُرَ لَنَا مِنَ الأَرْضِ يَنْبُوعًا (90) أَوْ تَكُونَ لَكَ جَنَّةٌ مِنْ نَخِيلٍ وَعِنَبٍ فَتُفَجِّرَ الأَنْهَارَ خِلَالَهَا تَفْجِيرًا (91) أَوْ تُسْقِطَ السَّمَاءَ كَمَا زَعَمْتَ عَلَيْنَا كِسَفًا أَوْ تَأْتِيَ بِاللهِ وَالمَلَائِكَةِ قَبِيلًا (92) أَوْ يَكُونَ لَكَ بَيْتٌ مِنْ زُخْرُفٍ أَوْ تَرْقَى فِي السَّمَاءِ وَلَنْ نُؤْمِنَ لِرُقِيِّكَ حَتَّى تُنَزِّلَ عَلَيْنَا كِتَابًا نَقْرَؤُهُ قُلْ سُبْحَانَ رَبِّي هَلْ كُنْتُ إِلَّا بَشَرًا رَسُولًا (93) وَمَا مَنَعَ النَّاسَ أَنْ يُؤْمِنُوا إِذْ جَاءَهُمُ الهُدَى إِلَّا أَنْ قَالُوا أَبَعَثَ اللهُ بَشَرًا رَسُولًا (94) قُلْ لَوْ كَانَ فِي الأَرْضِ مَلَائِكَةٌ يَمْشُونَ مُطْمَئِنِّينَ لَنَزَّلْنَا عَلَيْهِمْ مِنَ السَّمَاءِ مَلَكًا رَسُولًا (95) قُلْ كَفَى بِاللهِ شَهِيدًا بَيْنِي وَبَيْنَكُمْ إِنَّهُ كَانَ بِعِبَادِهِ خَبِيرًا بَصِيرًا﴾ {الإسراء}.

والجدل والحوار إنما يتوجهان في الحقيقة إلى العقل البشري الأمر الذي ندرك معه إلى أي حد كان القرآن الكريم يعتمد على العقل في تكوين الإيمان. ومن هنا جعل القرآن الكريم الكفر آفة عقلية. والكفرة كالأنعام أو اضل . إنهم شر الدواب. جاء في القرآن الكريم: ﴿وَمَثَلُ الَّذِينَ كَفَرُوا كَمَثَلِ الَّذِي يَنْعِقُ بِمَا لَا يَسْمَعُ إِلَّا دُعَاءً وَنِدَاءً صُمٌّ بُكْمٌ عُمْيٌ فَهُمْ لَا يَعْقِلُونَ﴾ {البقرة:171}.

ويقول صاحب تفسير المنار، عند تفسير للآية : صفتهم في تقليدهم لآبائهم ورؤسائهم كصفة الراعي للبهائم السائمة، ينعق ويصيح بها في سوقها إلى المرعى، ودعوتها إلى الماء، وزجرها عن الحمى ، فتجيب دعوته وتنزجر بزجره بما ألفت من نعاقه بالتكرار. شبه حالهم بحال الغنم مع الراعي، يدعوها فتقبل، ويزجرها فتنزجر، وهي لا تعقل مما يقول شيئا، ولا تفهم له معنى. وإنما تسمع أصواتا تقبل لبعضها وتدبر للآخرين بالتعويد ولا تعقل سببا للإقبال ولا للأدبار. الكافر كالحيوان، يرضى بأن لا يكون له فهم ولا علم، بل يقوده غيره ويصفه كيف يشاء.

والآية صريحة في أن التقليد بلا عقل ولا هداية، هو شأن الكافرين. وليس القصد من أن يذلل الإنسان للخير كما الحيوان بل القصد منه أن يرتقى عقله، وتتزكى نفسه، بالعلم بالله والعرفان في دينه فيعمل الخير لأنه يفقه الخير النافع المرضى لله ويترك الشر لأنه يفهم سوء عاقبته، ودرجة مضرته، في دينه ودنياه... ولذا وصف الله الكافرين بعد تقرير المثل، بأنهم صم بكم عمي فهم لا يعقلون.

الفرق بين الحوار والجدل:

فيما هو الواضح من استخدامات القرآن الكريم لكل منهما أن الحوار يكون عندما يضرب الذهن، ويصبح العقل في حيرة من أمر نفسه وأمر قضية من القضايا أو مسألة من المسائل، ويراد من الحوار أن يخرجه من كل ذلك وتكون مراده الكلام في الحوار هينة لينة أو غير قاسية وغير عنيفة أمّا الجدل فيكون عندما يكون هناك صراع فكري حول قضية من القضايا أو مسألة من المسائل، ويكون الهدف عند كل واحد من المتجادلين هو هزيمة الآخر فكرياً، والانتصار عليه.

والعمل على تحقيق هذا الهدف قد يدفع كل واحد من المتجادلين أو على اقل تقدير الواحد منهما، إلى أن يعتمد على أي سلاح يمكنه من النصر والغلبة، حتى ولو كان اعتماداً على ما هو باطل إذ الغاية في هذا الموقف هي التي تبرر الوسيلة، وإنه من هنا سلك القرآن الكريم مسلكاً خاصاً في الجدل، ووضع للنبي ﷺ القواعد التي يمارس الجدل على أساس منها، القواعد التي نعتبرها من آداب الجدل القرآني، وأخلاقياته، يقول الله تعالى لمحمد ﷺ: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ {النحل:125}. ويقول: ﴿وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ وَقُولُوا آمَنَّا بِالَّذِي أُنْزِلَ إِلَيْنَا وَأُنْزِلَ إِلَيْكُمْ وَإِلَهُنَا وَإِلَهُكُمْ وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ﴾ {العنكبوت:46}.

ولم تقف آداب الجدل في القرآن الكريم عند طلب أن يكون الجدل بالتي هي أحسن فقط، وأنما تجاوز ذلك إلى أخلاقية أخرى من أخلاقيات الجدل القرآني، وهي أن يكون الحق هو المستهدف من الجدل، وليس الباطل، إنه من هنا نهى القرآن الكريم النبي عليه السلام أن يجادل من ليسوا على الحق وهو نهي يقصد به جميع المسلمين.

يقول الله تعالى: ﴿وَلَا تُجَادِلْ عَنِ الَّذِينَ يَخْتَانُونَ أَنْفُسَهُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ مَنْ كَانَ خَوَّانًا أَثِيمًا﴾ {النساء:107} ويقول: ﴿ هَا أَنْتُمْ هَؤُلَاءِ جَادَلْتُمْ عَنْهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا فَمَنْ يُجَادِلُ اللَّهَ عَنْهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ أَمْ مَنْ يَكُونُ عَلَيْهِمْ وَكِيلًا﴾ {النساء:109}.

ولأن الجدل يجب أن يكون في سبيل الحق، بين الله لنا عقوبة الذين يجادلونه في سبيل الباطل، يقول الله تعالى: ﴿وَجَادَلُوا بِالْبَاطِلِ لِيُدْحِضُوا بِهِ الْحَقَّ فَأَخَذْتُهُمْ فَكَيْفَ كَانَ عِقَابِ﴾ {غافر:5}.

وكما وضع القرآن الكريم لنا آداب الجدل وأخلاقياته، حدثنا عن طبيعة الإنسان وكيف أنه يحب الجدل والمراء. يقول الله تعالى: ﴿وَلَقَدْ صَرَّفْنَا فِي هَذَا الْقُرْآنِ لِلنَّاسِ مِنْ كُلِّ مَثَلٍ وَكَانَ الْإِنْسَانُ أَكْثَرَ شَيْءٍ جَدَلًا﴾ {الكهف:54}. ويقول: ﴿وَلَمَّا ضُرِبَ ابْنُ مَرْيَمَ مَثَلًا إِذَا قَوْمُكَ مِنْهُ يَصِدُّونَ (57) وَقَالُوا أَآلِهَتُنَا خَيْرٌ أَمْ هُوَ مَا ضَرَبُوهُ لَكَ إِلَّا جَدَلًا بَلْ هُمْ قَوْمٌ خَصِمُونَ﴾ {الزُّخرف}. أما طبيعة الجدل والحوار فيمكن أن نمثل لهما بما يلي:

يقول الله تعالى: ﴿قَدْ سَمِعَ اللَّهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ فِي زَوْجِهَا وَتَشْتَكِي إِلَى اللَّهِ وَاللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَا إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ﴾ {المجادلة:1}. فنحن هنا أمام حقيقية وصفت أول الأمر بأنها جدل، ووصفت في الآخر بأنها حوار، وذلك هو الأمر الذي لا غرابة فيه، لقد جاءت المرآة تشكو زوجها، وجاءت منفعلة من الظهار الذي أقسم به عليها، لكن هذا الموقف قد تغير وهدأت نفسها قليلاً بالحديث مع النبي ﷺ، واطمأنت إلى قوله، فتحول الجدل إلى الحوار.

أمّا الجدل الخالص فنستطيع أن نضرب فيه المثل التالي:

يقول الله تعالى: ﴿وَمِنْهُمْ مَنْ يَسْتَمِعُ إِلَيْكَ وَجَعَلْنَا عَلَى قُلُوبِهِمْ أَكِنَّةً أَنْ يَفْقَهُوهُ وَفِي آذَانِهِمْ وَقْرًا وَإِنْ يَرَوْا كُلَّ آيَةٍ لَا يُؤْمِنُوا بِهَا حَتَّى إِذَا جَاءُوكَ يُجَادِلُونَكَ يَقُولُ الَّذِينَ كَفَرُوا إِنْ هَذَا إِلَّا أَسَاطِيرُ الْأَوَّلِينَ﴾ {الأنعام:25}.

وصور الحوار التي جاء بها القرآن الكريم تختلف عن صور الجدل، من حيث أن الجدل في العادة يكون بين طرفين، بينما الحوار قد يكون بين الإنسان ونفسه، أو بين الإنسان وعقله، والحوار حين يكون بين طرفين يكون الطرفان في مستويين مختلفين من حيث المعرفة والعلم، بالموضوع الذي يدور من حوله الحوار، أما الجدل فيكون في الغالب بين طرفين في مستوى واحد، ويعمل كل منهما على أن يهزم القوم الذي يجادل، وينتصر عليه.

ونأخذ الآن في استعراض بعض صور الحوار القرآني، ونبدأ من ذلك بحوار الإنسان مع نفسه والصورة البارزة في القرآن الكريم عن هذا النوع من الحوار، وهي تلك التي تصور حوار إبراهيم عليه السلام مع نفسه، والتي تكشف عنها الآيات التالية:

يقول الله تعالى :﴿وَكَذَلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ (75) فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ الآفِلِينَ (76) فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِنْ لَمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ (77) فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَا قَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ﴾ {الأنعام} . إن الحوار النفسي هنا إنما يتطلع إلى معرفة الحقيقة الدينية عن الإله الواحد الذي ليس له شريك.

والصورة الثانية من صور الحوار القرآني هي تلك التي لا يكون فيها الطرفان من مستوى ثقافي واحد، وإنما هناك من يحاور ليعرف الحقيقة من هو أكثر دراية بها، والصورة البارزة هنا هي تلك التي وردت في سورة الكهف والتي يقول الله تعالى فيها: ﴿قَالَ ذَلِكَ مَا كُنَّا نَبْغِ فَارْتَدَّا عَلَى آثَارِهِمَا قَصَصًا (64) فَوَجَدَا عَبْدًا مِنْ عِبَادِنَا آتَيْنَاهُ رَحْمَةً مِنْ عِنْدِنَا وَعَلَّمْنَاهُ مِنْ لَدُنَّا عِلْمًا (65) قَالَ لَهُ مُوسَى هَلْ أَتَّبِعُكَ عَلَى أَنْ تُعَلِّمَنِ مِمَّا عُلِّمْتَ رُشْدًا (66) قَالَ إِنَّكَ لَنْ تَسْتَطِيعَ مَعِيَ صَبْرًا (67) وَكَيْفَ تَصْبِرُ عَلَى مَا لَمْ تُحِطْ بِهِ خُبْرًا (68) قَالَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ صَابِرًا وَلَا أَعْصِي لَكَ أَمْرًا (69) قَالَ فَإِنِ اتَّبَعْتَنِي فَلَا تَسْأَلْنِي عَنْ شَيْءٍ حَتَّى أُحْدِثَ لَكَ مِنْهُ ذِكْرًا (70) فَانْطَلَقَا حَتَّى إِذَا رَكِبَا فِي السَّفِينَةِ خَرَقَهَا قَالَ أَخَرَقْتَهَا لِتُغْرِقَ أَهْلَهَا لَقَدْ جِئْتَ شَيْئًا إِمْرًا (71) قَالَ أَلَمْ أَقُلْ إِنَّكَ لَنْ تَسْتَطِيعَ مَعِيَ صَبْرًا (72) قَالَ لَا تُؤَاخِذْنِي بِمَا نَسِيتُ وَلَا تُرْهِقْنِي مِنْ أَمْرِي عُسْرًا (73) فَانْطَلَقَا حَتَّى إِذَا لَقِيَا غُلَامًا فَقَتَلَهُ قَالَ أَقَتَلْتَ نَفْسًا زَكِيَّةً بِغَيْرِ نَفْسٍ لَقَدْ جِئْتَ شَيْئًا نُكْرًا (74) قَالَ أَلَمْ أَقُلْ لَكَ

إِنَّكَ لَنْ تَسْتَطِيعَ مَعِيَ صَبْرًا (75) قَالَ إِنْ سَأَلْتُكَ عَنْ شَيْءٍ بَعْدَهَا فَلَا تُصَاحِبْنِي قَدْ بَلَغْتَ مِنْ لَدُنِّي عُذْرًا (76) فَانْطَلَقَا حَتَّى إِذَا أَتَيَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطْعَمَا أَهْلَهَا فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّفُوهُمَا فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَنْ يَنْقَضَّ فَأَقَامَهُ قَالَ لَوْ شِئْتَ لَاتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا (77) قَالَ هَذَا فِرَاقُ بَيْنِي وَبَيْنِكَ سَأُنَبِّئُكَ بِتَأْوِيلِ مَا لَمْ تَسْتَطِعْ عَلَيْهِ صَبْرًا (78) أَمَّا السَّفِينَةُ فَكَانَتْ لِمَسَاكِينَ يَعْمَلُونَ فِي الْبَحْرِ فَأَرَدْتُ أَنْ أَعِيبَهَا وَكَانَ وَرَاءَهُمْ مَلِكٌ يَأْخُذُ كُلَّ سَفِينَةٍ غَصْبًا (79) وَأَمَّا الْغُلَامُ فَكَانَ أَبَوَاهُ مُؤْمِنَيْنِ فَخَشِينَا أَنْ يُرْهِقَهُمَا طُغْيَانًا وَكُفْرًا (80) فَأَرَدْنَا أَنْ يُبْدِلَهُمَا رَبُّهُمَا خَيْرًا مِنْهُ زَكَاةً وَأَقْرَبَ رُحْمًا (81) وَأَمَّا الْجِدَارُ فَكَانَ لِغُلَامَيْنِ يَتِيمَيْنِ فِي الْمَدِينَةِ وَكَانَ تَحْتَهُ كَنْزٌ لَهُمَا وَكَانَ أَبُوهُمَا صَالِحًا فَأَرَادَ رَبُّكَ أَنْ يَبْلُغَا أَشُدَّهُمَا وَيَسْتَخْرِجَا كَنْزَهُمَا رَحْمَةً مِنْ رَبِّكَ وَمَا فَعَلْتُهُ عَنْ أَمْرِي ذَلِكَ تَأْوِيلُ مَا لَمْ تَسْطِعْ عَلَيْهِ صَبْرًا﴾ {الكهف}.

وتشبه هذه الصورة أيضاً صورة الحوار الوارد في قصة الخلق، والذي دار بين المولى سبحانه وتعالى، والملائكة وإبليس.

والصورة التي تختم بها صور الحوار القرآني هنا، هي تلك الصورة التي يكون الاهتمام فيها بالفكرة ذاتها، وليس بأطراف الحوار، يكون الاهتمام بالفكرة لتجليتها وإبراز كل بعد من أبعادها، بصرف النظر عمن يقوم بينهما بالحوار.

وإنه في مثل هذه الصورة لا يلزم أن يكون طرفا الحوار من مستويات ثقافية مختلفة، فقد يكونان من مستوى واحد.

والصورة التي نستعرضها في هذا المقام، هي تلك الصورة التي أراد القرآن الكريم أن يدلل بها على إمكانية البعث، وعودة الحياة إلى الميت مرة أخرى، يقول الله تعالى: ﴿أَوْ كَالَّذِي مَرَّ عَلَى قَرْيَةٍ وَهِيَ خَاوِيَةٌ عَلَى عُرُوشِهَا قَالَ أَنَّى يُحْيِي هَذِهِ اللَّهُ بَعْدَ مَوْتِهَا فَأَمَاتَهُ اللَّهُ مِئَةَ عَامٍ ثُمَّ بَعَثَهُ قَالَ كَمْ لَبِثْتَ قَالَ لَبِثْتُ يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالَ بَلْ لَبِثْتَ مِئَةَ عَامٍ فَانْظُرْ إِلَى طَعَامِكَ وَشَرَابِكَ لَمْ يَتَسَنَّهْ وَانْظُرْ إِلَى حِمَارِكَ وَلِنَجْعَلَكَ آيَةً لِلنَّاسِ وَانْظُرْ إِلَى الْعِظَامِ

كَيْفَ نُنْشِزُهَا ثُمَّ نَكْسُوهَا لَحْمًا فَلَمَّا تَبَيَّنَ لَهُ قَالَ أَعْلَمُ أَنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ﴾ {البقرة:259}.

وتشبه هذه القصة من حيث التركيز على الحوار القصة الواردة في سورة الكهف والتي جرت مجرى المثل، وهي التي تبدأ بقوله تعالى: ﴿وَاضْرِبْ لَهُمْ مَثَلًا رَجُلَيْنِ جَعَلْنَا لِأَحَدِهِمَا جَنَّتَيْنِ﴾ {الكهف:32}.

تلك هي صور الحوار التي أردنا أن نضرب بها المثل من حيث إنها كافية للتعريف بحقيقة الحوار القرآني، نتركها على أمل أننا نجد في الصور الجدلية التي سوف نعرض لها ما يلقي مزيداً من الضوء على مفهوم الحوار والفرق بينه وبين الجدل .

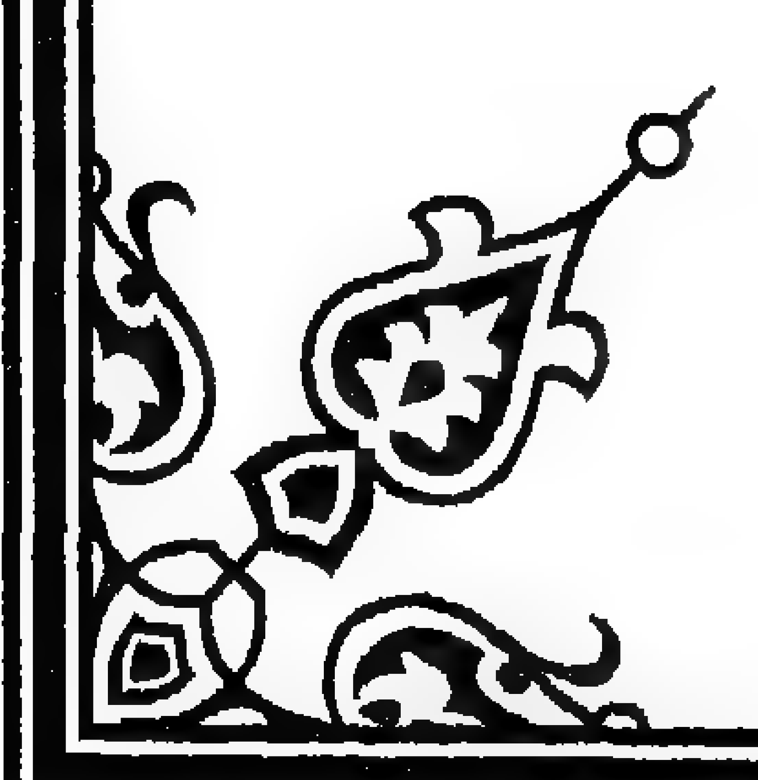
وأبرز صور الجدل في القرآن الكريم هي الصور التي وقع فيها الجدل بين الأنبياء المرسلين وأقوامهم، تلك الصور التي استهدف منها القرآن الكريم إلقاء الضوء الكاشف على ما كان بين محمد ﷺ وقومه من جدل. إن الموضوعات تكاد تكون واحدة من حيث إن عقيدة الأنبياء المرسلين واحدة، ومن حيث أن كل واحد منهم إنما يبلغ قومه رسالة الله إليهم. وأنه إنما يفعل ذلك تلبية لاحتياجاتهم الدينية، ولا يأخذ أجراً على ذلك، إنه البشير النذير الذي يحمل رسالة السماء إليهم ، وكان الجدل يدور في الغالب حول محورين، وينتهي إلى نتيجة بعينها هي التي تخدم موقف النبي العربي محمد بن عبد الله ﷺ.

كان المحور الأول الذي يدور من حوله الجدل العقيدة الدينية التي يحملها الرسول، العقيدة التي يعارضونها والتي ينكرون مع معارضتهم لها، نبوة النبي ورسالة الرسول.

وكان المحور الثاني، المبادئ والقيم الأخلاقية والمعايير السلوكية التي كانت الحياة تمارس على أساس منها، وحول هذا المحور نستطيع أن نجد خصوصيات بعض الأقوام، ونعرف الفساد الذي كان فاشياً فيهم، أمّا من حيث المحور الأول فلم تكن هناك خصوصيات.



الفصل الثالث
الحوار مع الأديان



الحوار مع الأديان

التوحيد والمعرفة الإلهية:

أدركت البشرية منذ وجدت على ظهر الأرض، وعن طريق الإيحاء الطبيعي -الفطري، أن هناك قوة عظيمة تعلو فوق كل القوى- بشرية أو طبيعية، قادرة على كل شيء، وأن عظمتها ظاهرة للعيان في تقدير الكون وتنظيمه بسمت عجيب، إنه السمت الإلهي الذي لا ترى فيه من خلل أو تفاوت.

وهذا التقدير العظيم والفعل الذي لا يضاهيه فعل إلا في الأنفس أو في الآفاق لهو الفعل الذي اصطلح عليه بالفعل الإلهي أو القدرة الإلهية وهذه تدل على الخالق الواحد وتوصل إلى الكلمة الواحدة (الله).

أو هي الحقيقة الكبرى التي ما فتئ الإنسان يبحث عنها، ومرة يهتدي ومرات يضل أو يتوه، ولكن على أية حال اهتدى بهداية الرسل والأنبياء أو المصلحين أو بالإيحاء الفطري، كما ذكرنا.

إلا أن مرات الضلال كانت أكثرها عناداً وتنطعاً وهو يعلم الحق اليقين، وحتى في مرات الهداية والوصول إلى الحقيقة الكبرى كانت المشكلة الرئيسة دائماً الإشراك بالله رغم الاعتراف بوجود الله. أو اتخاذ الأحبار والرهبان والوسطاء أرباباً من دون الله.

فكانت الطامة الكبرى، لأن الفاصل هذا بين الله وعبده هو الذي يحول بين المرء وربه لا بل يضله ضلالاً بعيداً.

و كان أحسن اليقين والهدي هو الذي كان يأتي عن طريق العلم والاقتناع وهو سبيل إبراهيم إلى ربه.

حتى يكون من الموقنين، فكانت وسائله إلى ذلك النظر في الآفاق وفي النفس وهذا ولا شك سبيل النظر والتفكر في ملكوت السماوات والأرض.. وقد طرح القرآن هذا السبيل لكل الأمم والشعوب حتى التي لم تأتها الرسالات أو المبشرين أو غيرهم فإن القرآن يطرح عليهم في زمن العلم الأسلوب العلمي للوصول إلى هذه الحقيقة الكبرى.

والحق هي قمة الحقائق لأنّها تخلّص الإنسان من المشاكل وتحرره من الطواغيت والأوثان، أمّا الذين يعبدون الله لأنه يضر وينفع شأنهم شأن الأولين في العبادة فهؤلاء يكون إيمانهم ضعيفاً، فبالطريقة التي دخل بها الإيمان نفوسهم عبر منافعهم بالطريقة ذاتها يمكن أن يخرج ، وعلى هذا فإن إيمانهم لم يصل إلى نفوسهم إلا عبر جسور مادية، وتصورات حسية، وهي أضعف من أن تقاوم أول ريح عاتية تصادفهم، فيصبح ذلك الإيمان عرضة للانهيار.

لأن أساسياته مادية بحتة فتخطفهم الريح وتهوي بهم إلى هاوية الشرك والوثنية.

وفعلاً، ما أكثر ما يُشرك أمثال هؤلاء بالله ربما من حيث لا يدرون، حين تنحرف بهم أهواءهم وولعهم المفرط بمتع الحياة ولذائذها إلى تقديس الأشخاص الذين كانوا سبباً في حياتهم المترفة ونعيمهم الزائل ومتعهم التي لا تدوم.

لذا اتخذوهم أرباباً من دون الله يحبونهم كحب الله أو أشد حباً، وكأنهم نسوا أن ذلك النعيم الذي يتمتعون به هو من فضل الله.

لا من فضل أولئك، وهو للابتلاء والاختيار ليرى كيف يفعلون ساعتئذ (وهو بهم عليم).

أمّا حين يدخل الإيمان القلوب ويتعمق في النفوس عبر منافذ العقل وتأملاته في ملكوت السماوات والأرض بحيث تصل حقيقة الله إلى القلب كما ينبغي لها أن تصل، إذ بذلك فيصدق بها القلب ويلهج بآثارها اللسان.

وبهذا الإيمان الراسخ، الذي لا تزعزعه الشكوك ولا المخاوف ولا حتى متع الدنيا ولا زخارفها، قلّت أو كثرت وبهذا يقبل الصائم على الجوع طلباً للمغفرة، والمقاتل على الحرب طلباً للشهادة في سبيل الله، من أجل رضوان الله الذي وقرت محبته في القلب، ويقبل أيضاً الزاهد على محرابه متعبداً قابلاً بشغف العيش في الدنيا من أجل محبة الله في الآخرة.

هؤلاء هم الذين يفهمون التوحيد بالله بمعناه الصحيح، لا أولئك الذين لا يرون في الله إلا بمقدار ما يصلهم من متع وزخارف الدنيا العاجلة، لا بل هؤلاء الذين وضحت عندهم فكرة الألوهية وضوحاً لا يعتريه تغيير ولا تبديل، لذا كان القرآن حريصاً على هذا الطريق العلمي البحت للوصول إلى معرفة الله، والتوحيد به.. فبالقرآن وبالعلم وبآيات الله في الكون وفي الأنفس تتضح الرؤية وتنقشع الغمامة.

أمّا القرآن فلأن النموذج الإيماني هذا قد طرح فيه ولم يتغير وهو بمثابة إشارة ليس إلا، نحو استخدام وسائل العلم ووسائل الكون للوصول إلى حقيقة التوحيد.

فبالعقل يقول القرآن تأملوا ملكوت السماوات والأرض والشمس والقمر والليل والنهار، والإنسان والحيوان النبات والطعام، وهذه إشارات فقط على طريق الإيمان، فمن شاء بعد ذلك فليؤمن ومن شاء فليكفر.

و يضرب الله مثلاً على إبراهيم النبي يبين كيف يصل الإنسان إلى حقيقة الإيمان بالله فكان نموذجاً للبشرية يمكن أن يحذو حذوه كل إنسان جاد بالوصول إلى الحقيقة فيقول تعالى في محكم كتابه: ﴿وَكَذَلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ﴾ {الأنعام:75}.

تلك البداية، والتأمل وبهما وصل إلى الحقيقة، كما نرى أيضاً:

﴿فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ الْآفِلِينَ (76) فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِنْ لَمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ (77) فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَا قَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ (78) إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ {الأنعام}.

هذه التجربة الإيمانية يمكن أن نطبقها في كل العصور حتى في عصرنا العلمي الحاضر الذي وصل فيه الإنسان من التقدم إلى أن وضع قدماه الأولى على سطح القمر، وإن ينفع هذا معهم.

فهم بذلك ينطبق عليهم قوله تعالى : {لتركبنّ طبقاً عن طبق فمالهم لا يؤمنون}.

وفعلاً سيصعدون سماءً بعد أخرى وهم بعد لا يؤمنون أو ربما لا تكفيهم تلك البراهين والأدلة على الوجود الإلهي.

فلربما الآيات الآتية: في خلق الإنسان تنفعهم على هذا الدرب ﴿فَلْيَنْظُرِ الْإِنْسَانُ مِمَّ خُلِقَ (5) خُلِقَ مِنْ مَاءٍ دَافِقٍ (6) يَخْرُجُ مِنْ بَيْنِ الصُّلْبِ وَالتَّرَائِبِ﴾ {الطارق}.

هذا هو القرآن وهذه هي معجزته الأبدية كتبت في القرآن منذ أربعة عشر قرناً وهي ما زالت صالحة لكل زمان ومكان، تخاطب القلب والجسد يقول تعالى بعد ذلك: ﴿فَمَنِ اتَّبَعَ هُدَايَ فَلَا يَضِلُّ وَلَا يَشْقَى﴾ {طه:123}.

ربما ذلك لا يكفيهم للإيمان .. فإن كان فما بالهم بالآيات الآتية: ﴿وَلَقَدْ خَلَقْنَا الإِنسَانَ مِنْ سُلَالَةٍ مِنْ طِينٍ (12) ثُمَّ جَعَلْنَاهُ نُطْفَةً فِي قَرَارٍ مَكِينٍ (13) ثُمَّ خَلَقْنَا النُّطْفَةَ عَلَقَةً فَخَلَقْنَا الْعَلَقَةَ مُضْغَةً فَخَلَقْنَا الْمُضْغَةَ عِظَامًا فَكَسَوْنَا الْعِظَامَ لَحْمًا ثُمَّ أَنْشَأْنَاهُ خَلْقًا آخَرَ فَتَبَارَكَ اللَّهُ أَحْسَنُ الْخَالِقِينَ﴾ {المؤمنون}.

نعم ما بالهم بذاك القول أهو من عند محمد؟ وإن كان! فكيف بأمّي لا يقرأ ولا يكتب يأتي بمثل ذلك الأسلوب العلمي.

وفي موضوع علمي، لم تتضح معالمه بعد إلا في هذا العصر وبعد عشرات السنين من البحث المتواصل.

وفعلاً كان آخر نتيجة علمية لا تقبل الجدل والشك، أن الإنسان خلق من تراب لا بل عناصر الإنسان هي نفسها عناصر التراب -الطين- من مثل معادن الحديد والفسفور والمنغنيز والكالسيوم والبوتاسيوم.. الخ. ولكن ذلك مكتوب في القرآن منذ أربعة عشر قرناً كما يأتي:

﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنْ كُنْتُمْ فِي رَيْبٍ مِنَ الْبَعْثِ فَإِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ مِنْ نُطْفَةٍ ثُمَّ مِنْ عَلَقَةٍ ثُمَّ مِنْ مُضْغَةٍ مُخَلَّقَةٍ وَغَيْرِ مُخَلَّقَةٍ﴾ {الحج:5}.

هذا عن خلق الإنسان وهم أدركوه أخيراً بالتجربة العلمية .. ﴿فَبِأَيِّ حَدِيثٍ بَعْدَهُ يُؤْمِنُونَ﴾ {المرسلات:50}.

لا بأس فلنحدثهم عن طعامهم لعلهم لا يلحدون ، فيؤمنوا برب العالمين وهذا قوله تعالى بالنص القرآني : ﴿أَنَّا صَبَبْنَا الْمَاءَ صَبًّا (25) ثُمَّ شَقَقْنَا الأَرْضَ شَقًّا (26) فَأَنْبَتْنَا فِيهَا حَبًّا (27) وَعِنَبًا وَقَضْبًا (28) وَزَيْتُونًا وَنَخْلًا (29) وَحَدَائِقَ غُلْبًا﴾ {عبس}.

هذه مراحل إخراج الطعام من الأرض إن استطاعوا غير ذلك فليتقدموا بالبرهان.

وهذا الدرس الأبدي في الزراعة لا يتغير ولن يتغيّر، وهذه التأملات القرآنية الممزوجة بحقائق العلم والمكتوبة في صفحة الكون إن دلت على شيء فإنما تدل على أن الذي خلق الكون هو نفسه الذي وضع الناموس العلمي.

وهو نفسه الذي أوحي بالقرآن للإنسان والحقيقة التي أودعها الله في الكون وهي الحقيقة الكونية هي نفسها التي أوجد لها الناموس والقانون العلمي وهي نفسها المذكورة بآيات من الذكر الحكيم.. وهكذا يذكّر المولى عزّ وجل أن أولى الألباب والعلماء هم أقدر من غيرهم على فهم العلائق الوثيقة بين الحقائق الكونية والعلمية والقرآنية، وهؤلاء هم الأقدر على فهم الحقيقة الكبرى التي مهّدت وقدّرت كل شيء كما نرى في النص قال تعالى:

﴿إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لَآيَاتٍ لِأُولِي الأَلْبَابِ﴾ {آل عمران:190}.

وعن الشمس والقمر يقول تعالى : ﴿وَسَخَّرَ الشَّمْسَ وَالْقَمَرَ كُلٌّ يَجْرِي لِأَجَلٍ مُسَمًّى يُدَبِّرُ الأَمْرَ يُفَصِّلُ الآيَاتِ لَعَلَّكُمْ بِلِقَاءِ رَبِّكُمْ تُوقِنُونَ﴾ {الرعد:2}.

والعلماء وحدهم يفهمون حقائق الشمس والقمر أو أقدر من غيرهم على فهم ذلك وعليه فإن سبيل الحوار العلمي هو السبيل القويم للوصول إلى معرفة الله معرفة حقيقية، وما داموا هم أهل العلم والحضارة كما يدّعون.

فلنطرح قضية الوحدانية، بيننا وبينهم للنقاش العلمي والحوار الفكري وها هي القضية التي أشار إليها القرآن. فالذي جاء بالقرآن عن الشمس لا يمكن أن يكون من صنع وهو لا يملك بعد من وسائل العلم شيئا.

فالشمس في السماء لغز مجهول ولكنها في القرآن : ﴿وَالشَّمْسُ تَجْرِي لِمُسْتَقَرٍّ لَهَا ذَلِكَ تَقْدِيرُ الْعَزِيزِ الْعَلِيمِ(38) وَالْقَمَرَ قَدَّرْنَاهُ مَنَازِلَ حَتَّى عَادَ كَالْعُرْجُونِ الْقَدِيمِ﴾ {يس}. ﴿لَا الشَّمْسُ يَنْبَغِي لَهَا أَنْ تُدْرِكَ الْقَمَرَ وَلَا اللَّيْلُ سَابِقُ النَّهَارِ وَكُلٌّ فِي فَلَكٍ يَسْبَحُونَ﴾ {يس:40}.

هذه الحقائق عن الشمس والقمر والليل والنهار هل تغيرت، لا وألف لا .. وإنما الإنسان هو الذي يفهم منها بمقدار ما يعلمه ويعرفه من العلوم وبمقدار ما يملك من الوسائل وأمّا الحقائق فهي في الكون ثابتة لا تتغيّر وكذا هي في القرآن.

أمّا حقائق الليل والنهار {فلا الليل سابق النهار}، أيضاً ..﴿وَجَعَلْنَا اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ آيَتَيْنِ فَمَحَوْنَا آيَةَ اللَّيْلِ وَجَعَلْنَا آيَةَ النَّهَارِ مُبْصِرَةً لِتَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ وَلِتَعْلَمُوا عَدَدَ السِّنِينَ وَالْحِسَابَ وَكُلَّ شَيْءٍ فَصَّلْنَاهُ تَفْصِيلًا﴾ {الإسراء:12}.

و الهدف من كل ذلك: ﴿وَجَعَلْنَا نَوْمَكُمْ سُبَاتًا (9) وَجَعَلْنَا اللَّيْلَ لِبَاسًا(10) وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا﴾ {النبأ}. وأخيراً ﴿وَلِتَعْلَمُوا عَدَدَ السِّنِينَ وَالْحِسَابَ﴾ {الإسراء : 12}.

هذه الحقائق مختصرة، ولكنها إشارات تفتح آفاقاً رحبة للعلم والمعرفة ولم تكن تلك الآيات بذي معني قبل عصر العلم والمعرفة وإن وجدت منذ الأزل، ولكنها الآن فقط اتضحت وعرفت العلاقة الزمنية، من مسيرة الليل والنهار.. وعليه فإن القرآن والكون آيات محكمات متسقة وبعضها البعض، وأما الإنسان فهو الذي يتأخر عنها في المعرفة والآيات الأخرى في الليل والنهار: ﴿وَآيَةٌ لَهُمُ اللَّيْلُ نَسْلَخُ مِنْهُ النَّهَارَ فَإِذَا هُمْ مُظْلِمُونَ﴾ {يس:37}.

ونقول للذين فصلوا الدين عن الدولة واعتبروا التقدم والحضارة هو الثمرة، لذلك نقول لهم أن الأمر عندنا مختلف ولا يجوز أن يؤخذ الإسلام أو القرآن بجريرة ما فعلته الكنيسة، باسم الدين المسيحي في مطالبتها ومحاربتها للعلوم هؤلاء وغيرهم نقول لهم: ﴿قُلْ أَرَأَيْتُمْ إِنْ جَعَلَ اللهُ عَلَيْكُمُ النَّهَارَ سَرْمَدًا إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ مَنْ إِلَهٌ غَيْرُ اللهِ يَأْتِيكُمْ بِلَيْلٍ تَسْكُنُونَ فِيهِ أَفَلَا تُبْصِرُونَ﴾ {القصص:72}.

هم صعدوا إلى القمر، وقالوا لم نجد في صعودنا ما يسمونه (الله)، ولكن نقول إن القمر الذي وصلوا إليه هو ظاهرة كونية موجودة من قبل وكل ما فعلوه لا يخرج عن هذه الآية: ﴿يَا مَعْشَرَ الْجِنِّ وَالْإِنْسِ إِنِ اسْتَطَعْتُمْ أَنْ تَنْفُذُوا مِنْ أَقْطَارِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ فَانْفُذُوا لَا تَنْفُذُونَ إِلَّا بِسُلْطَانٍ﴾ {الرَّحمن:33}.

وها هو سلطان العلم يوصلهم إلى القمر، وإن وصلوه متأخرين فإن الإذن قد صدر لهم من قبل.. وحتى صعودهم إلى السماء، لم يغيّر من حقائق القمر من شيء. وكل ما فعلوه هو الوصول إلى جزء ضئيل من مخلوقات الله التي لا تعد ولا تحصى.

كـان حريـاً بهـم وهـم يصـعدون إلى السـماء ويـرون ملكـوت السـماوات والأرض أن تشخص أبصارهم ذلّةً وخشوعاً وإيماناً بالله رب العالمين.. وماذا بعد، هل نحدثهم عن الماء أو السحاب أو الرياح.. أما عن الماء فيقول تعالى في محكم آياته وبالنص القرآني: ﴿وَاللَّهُ خَلَقَ كُلَّ دَابَّةٍ﴾ {النور:45} ... والماء هو أساس الحياة كما نرى من هذا النص﴿الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الأَرْضَ مَهْدًا وَسَلَكَ لَكُمْ فِيهَا سُبُلًا وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْ نَبَاتٍ شَتَّى﴾{طه:53}.

وقال أيضاً: ﴿أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَسَلَكَهُ يَنَابِيعَ فِي الأَرْضِ ثُمَّ يُخْرِجُ بِهِ زَرْعًا مُخْتَلِفًا أَلْوَانُهُ﴾ {الزُّمر:21}. وبعد.. ﴿أَفَرَأَيْتُمُ الْمَاءَ الَّذِي تَشْرَبُونَ (68) أَأَنْتُمْ أَنْزَلْتُمُوهُ مِنَ الْمُزْنِ أَمْ نَحْنُ الْمُنْزِلُونَ﴾ {الواقعة}.

وعن الرياح والسحاب يقول تعالى: ﴿وَأَرْسَلْنَا الرِّيَاحَ لَوَاقِحَ فَأَنْزَلْنَا مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَسْقَيْنَاكُمُوهُ وَمَا أَنْتُمْ لَهُ بِخَازِنِينَ﴾ {الحجر:22}. وقال أيضاً ﴿وَهُوَ الَّذِي يُرْسِلُ الرِّيَاحَ بُشْرًا بَيْنَ يَدَيْ رَحْمَتِهِ حَتَّى إِذَا أَقَلَّتْ سَحَابًا ثِقَالًا سُقْنَاهُ لِبَلَدٍ مَيِّتٍ فَأَنْزَلْنَا بِهِ الْمَاءَ فَأَخْرَجْنَا بِهِ مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ كَذَلِكَ نُخْرِجُ الْمَوْتَى لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ﴾ {الأعراف:57}. وقال أيضاً: ﴿أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يُزْجِي سَحَابًا ثُمَّ يُؤَلِّفُ بَيْنَهُ ثُمَّ يَجْعَلُهُ رُكَامًا فَتَرَى الْوَدْقَ يَخْرُجُ مِنْ خِلَالِهِ وَيُنَزِّلُ مِنَ السَّمَاءِ مِنْ جِبَالٍ فِيهَا مِنْ بَرَدٍ فَيُصِيبُ بِهِ مَنْ يَشَاءُ وَيَصْرِفُهُ عَنْ مَنْ يَشَاءُ يَكَادُ سَنَا بَرْقِهِ يَذْهَبُ بِالأَبْصَارِ﴾ {النور:43}.

نسوق ذلك من آيات تبحث في العلم والعلوم لا يقدر عليها لا عالم ولا نبي أمّي وذلك لكي يؤمن الذين لا يؤمنون بوجود الله وأن القرآن ليس من قول البشر، وهذا أمر لا بد أن يدركه العقلاء من القوم كما جاء في الآية، وما داموا قد وصلوا إلى القمر وهم تفوّقوا في العلوم والمعارف فليسمعوا هذه الآية: ﴿إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ وَالْفُلْكِ الَّتِي تَجْرِي فِي الْبَحْرِ بِمَا يَنْفَعُ النَّاسَ وَمَا أَنْزَلَ اللَّهُ مِنَ السَّمَاءِ مِنْ مَاءٍ فَأَحْيَا بِهِ الأَرْضَ

بَعْدَ مَوْتِهَا وَبَثَّ فِيهَا مِنْ كُلِّ دَابَّةٍ وَتَصْرِيفِ الرِّيَاحِ وَالسَّحَابِ الْمُسَخَّرِ بَيْنَ السَّمَاءِ وَالأَرْضِ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَعْقِلُونَ﴾ {البقرة:164}.

وهكذا يمكن القول أن هذا الجيل أوتى من أسباب التوحيد الإلهي الوسائل الكثيرة العلمية منها وتجارب الأولين في العبادات، ومن ثم هذا الكتاب العظيم القرآن، الذي تتسق آياته مع آيات الله في الآفاق وفي أنفسهم لعلهم يهتدون. وهذا يؤكده القرآن بقوله تعالى: ﴿سَنُرِيهِمْ آيَاتِنَا فِي الآفَاقِ وَفِي أَنْفُسِهِمْ حَتَّى يَتَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُ الحَقُّ أَوَلَمْ يَكْفِ بِرَبِّكَ أَنَّهُ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ شَهِيدٌ﴾ {فصّلت:53}.

وبعد نقول لمن ران على قلوبهم صدأ الكفر والإلحاد والشرك أن هذه الآيات تدلل على صفات الخالق.. التي لا يشاركه فيها أحد فكلها من صنع الله وتدبيره وأعجز على الإنسان إن كان نبياً أو ولياً أو المسيح عيسى ابن مريم أو محمد ابن عبد الله أو موسى أو غيرهم لأن يأت بمثل ذلك أو يشارك بفعل ذلك.. وهذه الأمور لا بد أن توصل إلى الحقيقة الكبرى حقيقة الله الواحد الأحد وها هو يوحي إلى الرسول بمثل ذلك في قوله تعالى: ﴿قُلْ لِمَنِ الأَرْضُ وَمَنْ فِيهَا إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ {المؤمنون:84}. ﴿قُلْ مَنْ بِيَدِهِ مَلَكُوتُ كُلِّ شَيْءٍ وَهُوَ يُجِيرُ وَلَا يُجَارُ عَلَيْهِ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (88) سَيَقُولُونَ للهِ قُلْ فَأَنَّى تُسْحَرُونَ﴾ {المؤمنون}.

أمّا الذين يشركون مع الله آلهة اخرى ويؤمنون بتعدد الآلهة نقول لهم قوله تعالى: ﴿أَمَّنْ خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضَ وَأَنْزَلَ لَكُمْ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَنْبَتْنَا بِهِ حَدَائِقَ ذَاتَ بَهْجَةٍ مَا كَانَ لَكُمْ أَنْ تُنْبِتُوا شَجَرَهَا أَئِلَهٌ مَعَ اللهِ بَلْ هُمْ قَوْمٌ يَعْدِلُونَ﴾ {النمل:60}.

وقوله تعالى : ﴿أَمَّنْ جَعَلَ الأَرْضَ قَرَارًا وَجَعَلَ خِلَالَهَا أَنْهَارًا وَجَعَلَ لَهَا رَوَاسِيَ وَجَعَلَ بَيْنَ الْبَحْرَيْنِ حَاجِزًا أَئِلَهٌ مَعَ اللهِ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ﴾ {النمل:61}.

وأمّا الذين يطلبون العون والنجدة من غير الله نقول لهم قوله تعالى : ﴿أَمَّنْ يُجِيبُ الْمُضْطَرَّ إِذَا دَعَاهُ وَيَكْشِفُ السُّوءَ وَيَجْعَلُكُمْ خُلَفَاءَ الأَرْضِ أَئِلَهٌ مَعَ اللهِ قَلِيلًا مَا تَذَكَّرُونَ﴾ {النمل:62}. وقوله تعالى: ﴿أَمَّنْ يَهْدِيكُمْ فِي ظُلُمَاتِ الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَمَنْ يُرْسِلُ الرِّيَاحَ بُشْرًا بَيْنَ يَدَيْ رَحْمَتِهِ أَئِلَهٌ مَعَ اللهِ تَعَالَى اللهُ عَمَّا يُشْرِكُونَ﴾ {النمل:63}.

وأمّا الذين يعتقدون بوجود الله ولكن أشركوا به وجعلوا له أبناء نقول لهم قوله تعالى: ﴿مَا اتَّخَذَ اللهُ مِنْ وَلَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذًا لَذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَا بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللهِ عَمَّا يَصِفُونَ﴾ {المؤمنون:91}.

هذا تفسير منطقي وعقلي لعدم وجود إله أو أبناء أو حاشية مع الله لأنه لو وجد أكثر من إله لفسدوا في الأرض واعتدى بعضهم على بعض وذهب كل إله بما خلق وهذه الواقعة إشارة إلى إدعاء المسيحيين واليهود في قولهم بالنص القرآني: ﴿وَقَالَتِ الْيَهُودُ عُزَيْرٌ ابْنُ اللهِ وَقَالَتِ النَّصَارَى الْمَسِيحُ ابْنُ اللهِ﴾ {التوبة:30}. أو قولهم: ﴿وَقَالَتِ الْيَهُودُ وَالنَّصَارَى نَحْنُ أَبْنَاءُ اللهِ وَأَحِبَّاؤُهُ﴾ {المائدة:18}. فيقول لهم المولى عز وجل : ﴿وَقَالَتِ الْيَهُودُ وَالنَّصَارَى نَحْنُ أَبْنَاءُ اللهِ وَأَحِبَّاؤُهُ قُلْ فَلِمَ يُعَذِّبُكُمْ بِذُنُوبِكُمْ بَلْ أَنْتُمْ بَشَرٌ مِمَّنْ خَلَقَ﴾ {المائدة:18}.

أمّا صورة المسيح في القرآن ومكانته فقد ذكرناها في بداية البحث فهو رسول قد خلت من قبله الرسل. ﴿لَنْ يَسْتَنْكِفَ الْمَسِيحُ أَنْ يَكُونَ عَبْدًا للهِ﴾ {النساء:172}.

وهكذا نرى أحقية القرآن كمستند صدق في الديانات والرسل والأنبياء وعليه نرى فيه قيمة الإسلام ومركزه من الديانات الأخرى ولذا قال المولى عز وجل إن الدين عند الله الإسلام.

الدين عند الله الإسلام:

نعم يكون بذلك الإسلام هو دين الأرض، وبإرادة من السماء فقد احتوى كل الأديان برسالته القرآنية الشاملة، من حيث التشريع والحكم والعقيدة، وفيه الكلمة المشتركة بين الأديان، والتي كتبت أيضاً في التوراة والإنجيل وكل الكتب السماوية وهي كلمة التوحيد (لا إله إلا الله) هذه هي القاعدة الجوهرية في الأديان وهي الوحيدة الصالحة كأساس لحوار الأديان.. قال تعالى: ﴿قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾ {آل عمران:64}.

وهذا هو المضمون الموحد للرسالات، مكتوب فيها بوضوح ولا يستطيع أحد من المسلمين أن ينكر ذلك على التوراة أو الإنجيل فهو مكتوب بالنص القرآني.

وأمّا المشكلة الرئيسية فهي غير مؤكدة لديهم بنص واحد لأنها لم تبق كتبهم على النص الأصلي، التي نزل بها الوحي من الله مباشرة، وإنما هي مؤكدة في القرآن، من هنا نرى وجوب الاعتماد على القرآن خاصةً في المسائل الدينية المختلف عليها بين الأديان لأن الله تكفل بحفظه من أي تبديل أو تغيير.

وعليه ما زالت الحقائق الدينية ناصعة البياض في القرآن الكريم ولكها تفضي إلى مضمون الإسلام من حيث التوحيد، وعدم الإشراك بالله ، وهذا هو التسليم لرب العالمين والذي أخذ اسم الإسلام.. ولم نبعد كثيراً فلنرى الأنبياء وهم يهتفون من قبل بالإسلام، فها هو إبراهيم عليه السلام أول من كان من المسلمين.. ﴿مَا كَانَ إِبْرَاهِيمُ يَهُودِيًّا وَلَا نَصْرَانِيًّا وَلَكِنْ كَانَ حَنِيفًا مُسْلِمًا وَمَا كَانَ مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ {آل عمران:67}.

وكلمة الإسلام تعني التسليم لله وحده لا شريك له، وقد يكون هذا التعبير ناقصاً، فلا أحسن من تعبير القرآن وهو يقول تعالى: ﴿بَلَى مَنْ أَسْلَمَ وَجْهَهُ لِلَّهِ وَهُوَ مُحْسِنٌ فَلَهُ أَجْرُهُ عِنْدَ رَبِّهِ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ﴾ {البقرة:112}.

وقصة الدين الذي ارتضاه الله للإنسانية شهد به كل الأنبياء وهو بذلك يكون الدين المقبول عند الله كما نرى من النصوص القرآنية: الإسلام هو ملة إبراهيم: ﴿وَمَنْ يَرْغَبُ عَنْ مِلَّةِ إِبْرَاهِيمَ إِلَّا مَنْ سَفِهَ نَفْسَهُ وَلَقَدِ اصْطَفَيْنَاهُ فِي الدُّنْيَا وَإِنَّهُ فِي الْآخِرَةِ لَمِنَ الصَّالِحِينَ (130) إِذْ قَالَ لَهُ رَبُّهُ أَسْلِمْ قَالَ أَسْلَمْتُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ﴾ {البقرة}. ومن ثم وصى يعقوب من بعد ذلك بنيه بالملة الإسلامية ملة إبراهيم بقوله تعالى: ﴿وَوَصَّى بِهَا إِبْرَاهِيمُ بَنِيهِ وَيَعْقُوبُ يَا بَنِيَّ إِنَّ اللَّهَ اصْطَفَى لَكُمُ الدِّينَ فَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنْتُمْ مُسْلِمُونَ﴾ {البقرة:132}.

وهكذا نرى أن قصة الأديان والإيمان بها تحتاج إلى مستند صدق، لا يرقى إليه الشك كالقرآن وهو خير مستند لهذا الهدف والأمر كما نرى واضح جلي لا يحتاج إلى شرح أو زيادة عليه.

والذي يريد معرفة الحقيقة في الآخرة وما يتعلق بها في الحياة الدنيا لا بد أن يلجأ للقرآن الذي أبان أن الإسلام هو دين الله. وهو المقبول في الآخرة عند الحساب والعقاب أمّا الأخرى خاصّة الصحيحة فهي مصدرها الله وهي تدعو للإسلام -كما رأينا- وأمّا هذه الأسماء فهي من صنع البشر، فالدين عند الله هو الإسلام كما نرى في النص القرآني الآتي: ﴿إِنَّ الدِّينَ عِنْدَ اللهِ الإِسْلَامُ وَمَا اخْتَلَفَ الَّذِينَ أُوتُوا الكِتَابَ إِلَّا مِنْ بَعْدِ مَا جَاءَهُمُ العِلْمُ بَغْيًا بَيْنَهُمْ وَمَنْ يَكْفُرْ بِآَيَاتِ اللهِ فَإِنَّ اللهَ سَرِيعُ الحِسَابِ﴾ {آل عمران:19}. والأنبياء دعوا كلهم بدعوة الإسلام، وها هو يوسف عليه السلام يقول بقوله تعالى: ﴿رَبِّ قَدْ آَتَيْتَنِي مِنَ المُلْكِ وَعَلَّمْتَنِي مِنْ تَأْوِيلِ الأَحَادِيثِ فَاطِرَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ أَنْتَ وَلِيِّي فِي الدُّنْيَا وَالآَخِرَةِ تَوَفَّنِي مُسْلِمًا وَأَلْحِقْنِي بِالصَّالِحِينَ﴾ {يوسف:101}.

وها هو عيسى عليه السلام يقول بقوله تعالى: ﴿فَلَمَّا أَحَسَّ عِيسَى مِنْهُمُ الكُفْرَ قَالَ مَنْ أَنْصَارِي إِلَى اللهِ قَالَ الحَوَارِيُّونَ نَحْنُ أَنْصَارُ اللهِ آَمَنَّا بِاللهِ وَاشْهَدْ بِأَنَّا مُسْلِمُونَ﴾ {آل عمران:52}. وها هو سليمان يدعوا ملكة سبأ إلى الإسلام: ﴿أَلَّا تَعْلُوا عَلَيَّ وَأْتُونِي مُسْلِمِينَ﴾ {النمل:31}.

وهكذا، يوضح القرآن أن جميع الأنبياء مكلفون من إله واحد لتبليغ رسالة واحدة، هدفها واحد وهو التوحيد بالله، رب العالمين.

هذا هو جوهر الديانات الذي احتواه الإسلام ورسمه بأحسن صورة، وكأن الأديان اختزلت في دين واحد وشريعة واحدة وكل الرسل والأنبياء جاءوا بشريعة واحدة من عند إله واحد.. ﴿قُولُوا آَمَنَّا بِاللهِ وَمَا أُنْزِلَ إِلَيْنَا وَمَا أُنْزِلَ إِلَى إِبْرَاهِيمَ وَإِسْمَاعِيلَ وَإِسْحَاقَ وَيَعْقُوبَ وَالأَسْبَاطِ وَمَا أُوتِيَ مُوسَى وَعِيسَى وَمَا أُوتِيَ النَّبِيُّونَ مِنْ رَبِّهِمْ لَا نُفَرِّقُ بَيْنَ أَحَدٍ مِنْهُمْ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ﴾ {البقرة:136}.

حتى فرعون لما أدركه الغرق نطق بالإسلام ولكن بعد فوات الأوان فيقول تعالى: ﴿قَالَ آمَنْتُ أَنَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا الَّذِي آمَنَتْ بِهِ بَنُو إِسْرَائِيلَ وَأَنَا مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ {يونس:90}.

بشرية الرسول ﷺ وبعد ونحن ندعو بدعوة الإسلام لا بد من الاعتراف أن هذا الدين قد تعرض لمحاولات توفيقية بينه وبين الأديان والملل الأخرى حتى أجاز البعض ما أجازته المسيحية الغربية من فصل الدين عن الدولة واللحاق بركب الحضارة الغربية كبديل، وابعاد الدين عن العلم والمجتمع من أجل التقدم.

والحق، إن كل تلك المحاولات هي بمثابة تكرار الذي حدث في المسيحية، ودخل على الإسلام غرباء كثيرون أرادوا أن يحتلوا دور (بولس) في المسيحية، بل وعملوا من أنفسهم طواغيت وأوثان مقربين يشفعوا للناس عند الله.

وكلها محاولات باءت بالفشل لأن هذا الدين هو دين الله وهو المحفوظ بأمر الله من التحريف والزلل، بحفظ دستوره الأبدي القرآن من كل الانحرافات. وقد تعرض القرآن لكل هذه الأمور بوضوح شامل لئلا تقول الناس كما قالوا من قبل (المسيح ابن الله) ومن قبلهم اليهود.

(قالوا عزير ابن الله) وها هو الرسول صلى الله عليه وسلم يؤكد بالنص القرآني على بشرية الرسول : ﴿قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ يُوحَى إِلَيَّ أَنَّمَا إِلَهُكُمْ إِلَهٌ وَاحِدٌ﴾ {الكهف:110}.

وعلى هذا فالرسول بشر ورسول ورجل.. قال تعالى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ إِلَّا رِجَالًا نُوحِي إِلَيْهِمْ فَاسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾ {النحل:43}.

وهم كغيرهم من البشر يظنون ظناً في الآراء والأحكام التي ينطقون بها خارج ظاهرة الوحي ومهمة التبليغ فها هو الرسول يؤكد على ذلك فيقول: (إنما أنا بشر وأنكم تختصمون إليّ فلعل بعضكم أن يكون ألحن بحجته من بعض فأقضي به على نحو ما أسمع فمن قضيت له بشيء من حق أخيه فلا يأخذن منه شيئاً، فإنما أقطع له قطعة من نار). وقصة تأبير النخل أظنها معروفة حين قال: (ما أظن يغني ذلك شيئاً)، ولكن تأبير النخل اعتاد عليه القوم واعترف بنجاعته الجميع فيتدارك الرسول الأمر فيقول: (أنتم أعلم بأمر دنياكم) . ويقول أيضاً:(فإني إنما ظننت ظناً فلا تؤاخذوني بالظن ولكن إذا حدثتكم عن الله شيئاً فخذوا به فإني لن أكذب على الله عز وجل) . صحيح مسلم 118، 13.

وعلى هذا فإن ظن ﷺ قد أخطأ الهدف وهو يقول أيضاً:

(إنما أنا بشر مثلكم وإن الظن يخطئ ويصيب ولكن ما قلت لكم (قال الله) فلن أكذب على الله).

وهكذا يؤكد القرآن، وحتى الرسول نفسه على بشرية الرسول -أي رسول-، وأنه لا يجب أن تصل محبته مثل محبة الله، أو تقديسه مثل تقديس الله أو إلصاق الألوهية على أي شخص كان، كما فعل النصارى مع المسيح واليهود مع عزيز.

لذا أكد القرآن على مثل هذه الأخطاء، وها هو ينبه الرسول إلى مثل ذلك فيقول تعالى: ﴿وَلَوْلَا أَنْ ثَبَّتْنَاكَ لَقَدْ كِدْتَ تَرْكَنُ إِلَيْهِمْ شَيْئًا قَلِيلًا﴾ {الإسراء:74}. وقال أيضاً: ﴿قُلْ لَا أَمْلِكُ لِنَفْسِي نَفْعًا وَلَا ضَرًّا إِلَّا مَا شَاءَ اللَّهُ وَلَوْ كُنْتُ أَعْلَمُ الْغَيْبَ لَاسْتَكْثَرْتُ مِنَ الْخَيْرِ وَمَا مَسَّنِيَ السُّوءُ إِنْ أَنَا إِلَّا نَذِيرٌ وَبَشِيرٌ لِقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ﴾ {الأعراف:188}.

ونفهم من ذلك كله أن الرسول خارج مهمة التبليغ أو ظاهرة الوحي شأنه شأن غيره من البشر، يأكل مما يأكلون ويشرب مما يشربون، ويمسه كما يمسهم السوء، فلا هو بملك.. ولا هو بإله ولا هو يملك خزائن الأرض. ومن ثم يظهر جلياً في القرآن وضع الرسل الصحيح. فيقول تعالى: ﴿قُلْ لَا أَقُولُ لَكُمْ عِنْدِي خَزَائِنُ اللَّهِ وَلَا أَعْلَمُ الْغَيْبَ وَلَا أَقُولُ لَكُمْ إِنِّي مَلَكٌ إِنْ أَتَّبِعُ إِلَّا مَا يُوحَى إِلَيَّ﴾ {الأنعام:50}.

وأمّا ضمن ظاهرة الوحي فمهمة الرسول تبليغ الناس ما يوحى إليه من ربه دون زيادة أو نقصان، حتى كلمة قل يلفظها كما وردت مثل: ﴿قُلْ لَسْتُ عَلَيْكُمْ بِوَكِيلٍ﴾ {الأنعام:66}.

وعلى هذا فإن الرسول في الإسلام لا يملك أية صفة من صفات الألوهية، وكل ما يطلب من المؤمن فعله هو إطاعة الرسول فيما أتاه من ربه، وهذا من ضرورات الإيمان لأن إطاعة الرسول.. هي بمثابة إطاعة الله وإطاعة أوامره، فالتكاليف والتشريعات التي يأت بها الرسول، هي أوامر إلهية لا بد من الامتثال لها وعليه (ومن أطاع الرسول فقد أطاع الله).. وعلى ذلك اتضحت معالم الطريق السوي التي تجمع الأديان على امر واحد وعرضنا ذلك بالنماذج القرآنية، من مثل حقيقة وجود الله وكيفية الوصول لهذه الحقيقة، وبيّنا طرق ذلك وأهمها من آثاره الدالة عليه في الكون ومقارنة ذلك مع آيات القرآن. والتي تتسق مع آيات العلم وحقائقه في الكون.. وعليه نرى آثار الله في كل ذرة من حياتنا، في طعامنا ومائنا وشرابنا وفي الأرض وفي السماء، كل

ذلك ينطق ويسبح بحمد الله وعليه: ﴿تُسَبِّحُ لَهُ السَّمَوَاتُ السَّبْعُ وَالْأَرْضُ وَمَنْ فِيهِنَّ وَإِنْ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا يُسَبِّحُ بِحَمْدِهِ وَلَكِنْ لَا تَفْقَهُونَ تَسْبِيحَهُمْ إِنَّهُ كَانَ حَلِيمًا غَفُورًا﴾ {الإسراء:44}.

وطريق التوحيد به ماثلة في وهج الشمس وضياء القمر، في ظل الشجر وفي علوم القرآن وآياته، لا بل في كل سطر من سطوره لا بل في الفاصلة، وفي كل النقطة التي ما برحت محتفظة بمكانها الذي زرعت فيه منذ أربعة عشر قرناً، وبعد نقول لأصحاب العقول.. ﴿فَإِنَّهَا لَا تَعْمَى الْأَبْصَارُ وَلَكِنْ تَعْمَى الْقُلُوبُ الَّتِي فِي الصُّدُورِ﴾ {الحج:46}.

التجربة الإسلامية في أوروبا:

من بين المقولات التي روّج لها المبشرون أن الإسلام ما انتشر ولا وصل إلى أوروبا وحدود الصين إلا بالسيف والقتل والحرب والإرهاب، وأن سمة الحرب والقتل سمة رئيسة في المنهج الإسلامي في سبيل نشره بين الأمم، يقول (توماس كارلايل) في كتابه (الأبطال): حين الحديث عن النبي ﷺ: (إن اتهامه بالتعويل على السيف في حمل الناس على الاستجابة لدعوته سخف غير مفهوم ، إذ ليس مما يجوز في الفهم أن يشهر رجل سيفه ليقاتل به الناس أو يستجيبوا لدعوته..)[1].

وفي معرض تفسير المنار لقوله تعالى: (لا إكراه في الدين قد تبين الرشد من الغي) يقول الإمام للرد على من يزعم أن الإسلام قد قام بالسيف فيقول: كان معهوداً عند بعض الملل لا سيّما النصارى حمل الناس على الدخول في دينهم بالإكراه وهذه المسألة الصق بالسياسة منها بالدين لأن الإيمان وأصل الدين، وجوهره عبارة عن إذعان النفس ويستحيل أن يكون الإذعان بالإلزام والإكراه وإنما يكون بالبيان والبرهان [2].

(1) . ظاهرة انتشار الإسلام / محمد فتح الله الزيادي / ص 303 .

(2) . الفكر الديني في مواجهة العصر / عفت الشرقاوي / ص 161.

جاءهم الإسلام بالحوار والمجادلة الحسنة:

فالزعم المذكور لا أسسا له من الصحة، لأن الآيات القرآنية واضحة في هذا السياق، وكلها تدعو إلى المجادلة الحسنة واللين- في الوعظ والإرشاد واتباع سبيل الفكر والبرهان- والقرآن هو الذي أشار أولاً إلى الدليل العقلي، والبرهان كأساس جوهري.. للمجادلة والحوار.. قال تعالى: ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ {النمل:64}. وقبل ذلك قال تعالى: ﴿لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ﴾ {البقرة:256}. وقال أيضاً: ﴿وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ {النحل:125}. ودون تسلط أو قسوة وهو الذي قال أيضاً: ﴿لَسْتَ عَلَيْهِمْ بِمُسَيْطِرٍ﴾ {الغاشية:22}. لأن من يؤمن فإنما يؤمن لنفسه فالله غني عن العالمين وهو الذي قال: ﴿فَمَنْ شَاءَ فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيَكْفُرْ﴾ {الكهف:29}... هكذا كان لسان المسلم يلهج ليل نهار وهو يبشر بدينه بين الأمم والشعوب، كان القائد فيهم كما الفرد، يعلم ذلك علم اليقين ولبث الرسول صلى الله عليه وسلم يبشر بالدين الجديد بين قومه.. سنوات وسنوات باللين والموعظة الحسنة، فهذا مبدأ أساس من مبادئ الإسلام، حتى قال تعالى: ﴿وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾ {آل عمران:159}. ويوم جاء الرسول نبياً ورسولاً للعالمين لم يكن يملك من متاع الدنيا شيئاً ولا من عددها أشياء ، فلا يملك العدد والعدة.

وفوق كل ذلك عرض عليهم الدخول في الإسلام وهم يملكون ناصية الدنيا كلها يملكون العظمة والقوة والصولجان.

رسائل الرسول ﷺ إلى ملوك الأرض والردود عليها:

وبعد تعالوا نقرأ عن رسائل الرسول إلى عظماء الدنيا ساعتئذ، لنرى كيف بدأ الرسول خطابه إلى العالمين وكيف كانت دعوته للإسلام، هل هي

بالسيف وحده أم بالإقناع والحوار والمجادلة الحسنة ومن ثم كيف كانت الردود عليها:

هرقل عظيم الروم يقول : هو والله الذي بشر به موسى وعيسى الذي كنا ننتظره وهو كما نعلم من علماء النصرانية.

أمّا رسالة الرسول إلى ملك الفرس والتي حملها شجاع بن وهب فهي تحمل النص الآتي: إني أنا رسول الله إلى الناس كافة لأنذر من كان حياً ويحق القول على الكافرين، وقد أثّر الكتاب في نائب كسرى في اليمن فأسلم وكان فارسياً.

أمّا كتابه إلى النجاشي، ملك الحبشة فكان له أثر كبير في نفس الملك العظيم لأنه علم أن ما في رسالة محمد ﷺ ورسالة المسيح الصحيحة، هو واحد لا بل ينبعان من سراج واحد، ولولا علمه بانتهاء مهمة المسيح ورسالته ومجيء رسول من بعده اسمه أحمد، لما أسلم وهو الذي قال أشهد أنك رسول الله مصدقاً صادقاً وقد بايعتك وبايعت ابن عمك وأسلمت على يديه لله رب العالمين.

أمّا كتابه للمقوقس عظيم القبط، وكان حامله حاطب بن بلتعة، فقال المقوقس أن هذا النبي لا يأمر بمزهود فيه ولا ينهى عن مرغوب فيه، ولم أجده بالساحر الضال، ولا الكاهن الكذب ، وقال لعمري ما بشارة موسى بعيسى إلا كبشارة عيسى بمحمد.

هكذا يمكن أن نفهم الرسالات السماوية والأديان، وكأنها حلقات في سلسلة يتبع بعضها بعضاً، ومن ثم كان الإسلام هو كامل السلسلة.

أما المعارك التي خاضها المسلمون:

فهي من قبيل الدفاع عن النفس في مواجهة الشرك والإلحاد الذين تحالفوا ضد الإسلام والمسلمين ، فالله لا بد أن يتم نوره ولو كره المجرمون والمشركون بالله العظيم. من هنا فرض الله القتال على المسلمين وهو كره لهم، لرد قوى الشرك والإلحاد عن ضلالهم ولردعهم، وهم من قبل الذين أخرجوا الرسول ومن معه من ديارهم وأموالهم.. لذا أذن الله لهم بالقتال.

وفي وصايا القادة العسكريين:

في الحروب أكبر دليل على الحروب المقدسة التي خاضوها، فهي لله وفي سبيل الله، لا من أجل التنفيس عن حقد يملأ الصدور، ولا من أجل مال أو غنائم ولا من اجل انتقام أو ثأر، بل هو في سبيل نصرة دين الله في الأرض.. أو هو من قبيل الدفاع عن النفس. ولنسمع وصايا القادة في الحروب الإسلامية.. أما وصايا الرسول فمنها: عن أنس رضي الله عنه- قال إن النبي ﷺ، كان يقول للقادة:

انطلقوا باسم الله وبالله وعلى ملة رسول الله.. فهذا قتال من أجل نصرة الدين والعقيدة. "ولا تقتلوا شيخاً فانياً ولا طفلاً ولا امرأة ولا تغلوا". وهذا أمر يُعد مفخرةً في شريعة الحروب المقدّسة، وكان الإسلام أول من أرسى أسس الحرب المشروعة وقوانينها العادلة فيقول لهم: (وأصلحوا وأحسنوا إن الله يحب المحسنين). وهكذا، لا يظهر أي مستند من وصايا الرسول يدل على سمة الإسلام بالإرهاب والعنف بل الهدف نصرة الله والإحسان والإصلاح فإن الله يحب المحسنين. وهذه الوصية نفسها تقريباً التي قالها لعبد الرحمن بن عوف حين أرسله إلى دومة الجندل.

أمّا عن حرية الأديان ومجادلتهم بالتي هي أحسن فيقول: (ولا تغدروا ولا تغلوا ولا تقتلوا وليداً ولا امرأة ولا كبيراً ولا فانياً ولا منعزلاً في صومعة).

هذه كلها تبين أن دعوة الإسلام لا بل الحقيقة الإسلامية ما انتشرت إلا باللين والمجادلة الحسنة فإن لم تأت بذلك (فمن شاء فليؤمن ومن شاء فليكفر).

أما الذين يتصدون للدعوة الإسلامية بالسيف فلا جدال معهم إلا بالسيف، قال تعالى:

﴿وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُمْ بِهِ﴾ {النحل: 126}.

الإسلام جاء بالحرية:

وهكذا كان دين الإسلام في نشر رسالته القرآنية، المسلم الفرد والقائد العسكري والخليفة، وقبلهم الرسول صلى الله عليه وسلم، عرفوا ذلك ووضعوه نصب أعينهم في نشر رسالة القرآن بين الأمم كيف لا وقد جاء رحمة للعالمين.

وفعلاً كان رحمةً وهدى للأمم والشعوب، وقد خلّصها من الأوثان والطواغيت، ورفع عن المظلومين قيود الحكم والجاه والسلطان أمثال فرعون وقارون وهامان.

نعم خلّصهم من شياطين الإنس وكوابيس الخرافات والأباطيل التي زرعها المشعوذون والدجالون في النفوس وأعطاهم درساً في اللطف واللين والرحمة والعدل وخلصهم من قوى الظلم والعدوان.

وفوق كل ذلك جاءهم بالحرية والانطلاق وكل ما دعاهم إليه هو الإيمان والتوحيد بإله واحد. ودين واحد.. وعليه أنار دروب المظلومين وسط

العتمة، وساوى بين الفقراء والأغنياء، وأحيا البشرية بعد موتها وأخرجهم من الظلمات إلى النور.. حتى بالمقاييس المادية، لا الروحية، وهي المقاييس التي يزنون بها قيمة الأشياء، نعم حتى بهذه المقاييس، لم يفعل لهم الإسلام إلا كل الخير، والأمم وتاريخها يشهد بكل ذلك.

لا بل الدرس الأول في الحرية تلقوه أول ما تلقوه هناك في الأندلس، على يد القادة المسلمين الذين خلّصوا الناس من الخرافات والأغلال بأنواعها وأشكالها المختلفة، وأطلقوا يد الإنسان في الحقل وفي المعمل وفي المدينة وفي القرية، حتى تحولت القرى والشعاب إلى عمل متواصل.

هكذا كانت الحرية في عرف الإسلام وتقاليد المسلمين، وهم يروّجون بغير ذلك، لأن الحرية عندهم، ربما تكون التخلص من الأديان وقيودها التي جربوها من خلال الممارسات التي لم تكن من أصل الشرائع في شيء، ولكن إن حصل ذلك حتى عندنا فهذه أمور طارئة لا دخل للأديان فيها فهي ليست من شرائع السماء بل من شرائع الإنسان من أجل الاستغلال.. وعليه لا يجب أن ينعكس ذلك على شريعة القرآن، الذي جاء بالحرية الخاصة في العلم والعمل والاعتقاد وجعلهم يسيرون على صعيد اعتقاد واحد والإيمان فقط بإله واحد.

فالحرية التي علّمها الإسلام للبشرية، كلٌ متكامل، للناس بمختلف ألوانهم وأجناسهم وصفاتهم، وحيثياتهم، والناس عند الإسلام سواسية كأسنان المشط.

نعم كل ذلك يعترف به اي محايد لا يهمه في الحكم إلا العدل ولا شيء غير العدل وهناك الكثير من لهج بهذا واعترف لأهل الفضل بفضلهم ولا منّة لنا في ذلك فهو من فضل الله علينا.

الإسلام جاء بالعلم والمدنية:

نعم الإسلام، جاء بالعلم والمدنية والحضارة بأسمى معانيها وأحسن صورّها، وهذه الآثار ما لبث يلهج بآثارها البقية الباقية من مفكريهم الغير حاقدين على الإسلام والمسلمين.

وحتى بعد خروج العرب من الأندلس لم ينقطع الحوار والتواصل العلمي بين الطرفين فبقيت اللغة والأرقام وسيلة فعالة لهذا الحوار حيث تقول المؤلفة زيغريد هونكه:

ولدينا دليل على كل هذا في تفسير (آدم ريزا) للأرقام الرومانية بالأرقام العربية ليسهل على الناس فهم الأعداد الرومانية.. وبقيت الأرقام العربية تفعل فعلها في بلاد الغرب وقامت بدورها في العلوم والرياضة والاقتصاد على مر الأيام خير قيام [(1)].

وتورد المؤلفة عن روم لاندو من كتابه (الإسلام والعرب) هذه السطور: ولقد كانت الخدمة الرئيسية التي أسداها العرب في هذا الحقل هي استخدام الصفر (الفراغ) كما دعاه العرب [(2)].

وفي مكان آخر تقول: لقد كان العرب أساتذة خلاّقين في علم الرياضيات، وتذكر بعض العلماء الذين أثروا الحضارة الغربية ومنهم: ابن سينا- الذي برع في الرياضيات والفلك.

وامّا الفارابي: فقد كان فيلسوفاً ورياضياً فذاً ذائع الصيت وتقول انه لمن المستبعد جداً أن تكون نظرية الفارابي وابن سينا في الأحجام اللامتناهية الصغر هي التي أمدت العلماء الغربيين فيما بعد وعبر القرون بنظرياتهم في

---

(1) . انظر / شمس العرب تسطع على الغرب / ص 101 / زيغريد هونكه.

(2). نفس المصدر ص 109.

الذرة، وربما هي تقصد في ذلك أنهم وضعوا الأسس الأولى لذلك، وتقول كلمة جامعة في هذا الصدد: أن أرقام العرب وآلاتهم التي بلغوا بها حداً قريباً من الكمال، وحسابهم وجبرهم وعلمهم في المثلثات الدائرية وبصرياتهم الدقيقة -كل ذلك أفضال عربية على الغرب ارتقت بأُوروبا إلى مكانه- مكنتها عن طريق اختراعاتها واكتشافاتها الخاصة من أن تتزعم العالم في ميادين العلوم الطبيعية [1].

تقول هونكه في كتابها: خرجت إلى الوجود موسوعة طبية ضخمة، استعملها الأطباء الأوروبيون خلال مئات السنين ككتاب للتعليم، وكان واضع تلك الموسوعة الهائلة رجل ذاعت شهرته في الآفاق حتى أنه لقب بأعظم طبيب في القرون الوسطى إنه: الرازي، وتقول عن الرازي، هو الموسوعي الشمولي الذي استوعب كل معارف سالفيه في الطب وهضمها وقدمها من قبيل التواصل الحضاري للإنسانية أحسن تقديم [2].

وتقول عن ابن سينا هو أعظم معلمي الغرب في الطب -في مدرسة الطب بباريس لمدة سبعمائة عام [3].

وعن ابن الهيثم تقول: ولد في البصرة (965 - 1039) وهو من علماء العرب في الرياضيات والطبيعيات من مؤلفاته (المناظر) وكان له أثر في معارف الغربيين و(كيفيات الإظلال) وغيرها.

وعن جابر ابن حيان تقول: كان متقدماً في العلوم الطبيعية بارعاً، منها صناعة الكيمياء وله فيها تأليف كثيرة ومصنفات مشهورة ومن مؤلفاته (كتاب السبعين) (كتاب الخواص) (كتاب السموم) وكتب كثيرة أُخرى.

---

(1). هونكه / 163.

(2). المصدر نفسه 257.

(3). المصدر نفسه / ص 290.

وفي الواقع تورد أسماء كثيرة غير ما ذكرنا ولكن لا نستطيع أن نمر على كل الأسماء لكن يمكن الإشارة إلى ابن رشد وابن النفيس والبتاني وغيرهم كثير ممن أثروا الحضارة الإنسانية وخاصة الغربية وهنا كلمة يقولها أحدهم: هو (اغريبافون نتيسعايم) [1].

لذا استقبلت كتب ابن سينا والرازي وابن رشد بالثقة نفسها التي استقبلت بها كتب أبوقراط وجالينوس ونالت حظوة قصوى عند الناس إلى درجة أنه إذا ما حاول امرؤ ما ممارسة الطب دون الاستناد إليها اتهم على أهون سبيل بالعمل على الاضطرار بالمصلحة العامة.

وفي مراكز العلم الأوروبية [2] ، لم يكن هناك عالم واحد من بين العلماء إلا ومد يديه إلى كنوز العربية هذه يغرف منها ما شاء الله له أن يغرف وينهل منها كما ينهل الظمآن من الماء العذاب.. وتتابع القول : ولم يكن هناك كتاب واحد من بين الكتب التي صدرت في أوروبا آنذاك إلا وقد ارتوت صفحاته بالري العميم من الينابيع العربية. وأنا أقول أليس في هذا هو قمة الحوار الفكري الإسلامي المسيحي والتواصل الحضاري المملوء بالتسامح أو التعارف الأصيل بين الأفكار.

فأخذوا يترجمون كثيراً من المخطوطات العربية إلى اللاتينية، وجاء كثير من العلماء من جميع أنحاء أوروبا ليتعلموا العلوم الإسلامية وليقرؤوا الترجمة العربية للمؤلفات الإغريقية.

---

(1). شمس العرب تسطع على الغرب / هونكه / ص 213.

(2). المصدر نفسه / ص 305 – 306.

هذا واحد منهم يشهد بفضل العرب والمسلمين على أوروبا إثر تجربتهم الفذة في تلك البلاد، وهاهي تظهر الحقائق أمام الدارسين الجادين والمحايدين منهم.

أمّا قوى الظلم والاستغلال ودعاة الصليبية فقد قالوا عن الإسلام غير ذلك، قالوا عنه جاء لأوروبا بالكره والإجبار وعلى حد السيف، وقالوا عنه أيضاً: إنه دين التخلف والمادية، رغم الذين شهدوا لنا بغير ذلك.. كما رأينا، ونرى من كتاباتهم فيقول هامبولدت [1]:

إن العرب هم واضعو أساسيات العلوم الطبيعية بمجملها، ولعل في المقارنة التي يضعها سيد أمير علي في كتابه (روح الإسلام) عن مركز وأهمية العلم في المسيحية وعهودها المختلفة وكذلك الإسلام وفي بقاعه المتعددة وسيّما حين دخل في تجربته البلاد الأوروبية.

نعم نقول لعل في تلك المقارنة أكبر دليل على سماحة الإسلام وسعة آفاقه في شتى الصعد الحياتية الاجتماعية والسياسية، وأخيراً العلمية، فيقول عن العهود المسيحية ونظرتها للعلم والعلوم والمتعلمين، ما مفاده بإيجاز: في عهد قسطنطين أُغلقت معاهد الدراسة إلى الأبد [2]. أما على صعيد المكتبات فقد تبعثرت أو جرى حرقها.

وأمّا على صعيد العلوم بشكل عام فيقول: كانت تعتبر من السحر ويعاقب متعاطوها بتهمة الخيانة، أما عن الفلسفة والعلوم الطبيعية بشكل خاص فقد تم استئصال شأفتها من الأساس.

---

(1). انظر / روح الإسلام / سيد أمير علي ص 357.

(2). انظر روح الإسلام ، سيد أمير علي / ص 357.

وفي خضم هذا الجو المعاكس للعلوم والمعرفة والحرب الشعواء التي فرضتها الكنيسة على العلوم والمتعلمين ومكتباتهم ومن ثم قامت بحرقها ، كما أحرقت مكتبة بلاتين، بحيث لم يبق في أوروبا إلا المذهب الميثولوجي لقرون عديدة في هذا الوقت كان يشع الإسلام بنوره الساطع على الأمم والأمصار ويرسي أسس وقواعد العلم على مرتكزات خالدة وبأحاديث وآيات لا تمحى عبر الزمن. ومن أحاديث الرسول عن مكانة العلم والعلماء قوله:

"تعلموا العلم فإن تعلمه لله حسنة ودراسته تسبيح والبحث عنه جهاد وطلبه عبادة وتعليمه صدقة".

بمثل هذا كان الإسلام يضع أسس حضارة جديدة ، وإن حدث بعد ذلك تطور في العلم والعلوم فهو ولا شك بفضل الإسلام والمسلمين ، ويتابع سيد أمير علي في المقارنة بين العهود الإسلامية وتجربتها في أوروبا ، وغيرها من الأصقاع والعهود المسيحية من حيث العلم والعلوم فيقول :

"وفي وقت كانت أوروبا تعتقد بأن الأرض منبسطة وأهلها يحرقون كل من يعتقد غير كل ذلك، كان العرب من الجغرافيين يدرسون علم الجغرافيا عن طريق افتراض المدارات الكروية للأفلاك ويتابع فيقول: "وحين كانت أوروبا المسيحية تسترض الشياطين وتعبد خرق القماش من آثار القديسين وعظامهم، في هذا الوقت كانت العلوم والمعارف تزدهر برعاية الحكام المسلمين وينظر إليها بما يشبه التقديس".

أمّا عن التجربة الإسلامية في إسبانيا فيقول سيد أمير علي في روح الإسلام [1]:

"ففي إسبانيا دمرت المسيحية الحياة الثقافية للشعب فبعد أن كان المسلمون قد حوّلوا إسبانيا إلى حديقة غناء للعلم جاءت المسيحية فجعلتها صحراء قاحلة، والمسلمون قد زيّنوا الحواضر بالكليات والمدارس وحوّلها المسيحيون إلى كنائس لعبادة الصّور والقديسين وأحرقت الكتب، وبعد ذلك كان الختام والجزاء كجزاء سينمار إذا قوبلت أعمالنا وحضارتنا وما فعلناه هناك.. بالنكران والجحود والتعذيب والحرق والقتل".. ويتابع المؤلف القول في المشهد الأخير لحياة المسلمين في الأندلس يقول:

"أمّا المسلمون رجالاً ونساءً وأطفالاً أبرياء فقد احرقوا وذبّحوا أو عانوا غير ذلك من التعذيب ،أمّا من بقي حياً فقد جادت عليهم المسيحية بالاسترقاق ، وقد هرب البعض وقذفتهم أمواج الشاطئ إلى بر أفريقيا" [2].

وشهد شاهد منهم:

قال رجاء جارودي -الذي أسلم أخيراً عن قناعة واقتناع ودون إجبار أو إكراه- قال:

في كتابه الذي سماه (الإسلام الحي) [3]:

"إن في الإسلام الحل الأمثل لمشكلات البشرية المستعصية والتي لم تستطع أن تحلها الرأسمالية الغربية أو الماركسية الشرقية "ويذكر أسباب ذلك في نفس الكتاب ، ووضع كتاباً آخر بعنوان (الإسلام دين المستقبل)..

---

(1). انظر روح الإسلام ، سيد أمير علي ص 388 .

(2). انظر المصدر نفسه ص 388 .

(3). مقارنة الأديان / محمد عزت الطهطاوي / ص 388 .

يقول فيه:

"وهو كتاب يعمل على إظهار الإسلام كوجود ومستقبل وهو ليس كتاب تاريخ أي أن الإسلام يكمن في مستقبلنا أكثر مما يكمن في ماضينا لأن الإسلام لم يكن يكتفي بجمع الثقافات العالمية بل عمل على إخصابها ونشرها من بحر الصين إلى المحيط الأطلسي ومن سمرقند في وسط آسيا إلى تومبكتو في غرب افريقيا. وقدم لإمبراطوريات متفككة ولحضارات محتضرة حياة جماعية جديدة، ورد للبشر ولمجتمعاتهم أبعادها البشرية والإلهية المميزة وروح الجماعة والتسامي" (1).

ويعزو ذلك إلى شمولية الطرح الإسلامي بحيث تعالج حالة الإنسان الشاملة المادية والروحية. وإزاء ذلك هو يضع نقصاً في الطرح الراسمالي والماركسي فيقول بما معناه، أين نمو القيم والأخلاق فيها والمعاملات والسعادة، وبالأحرى أين النمو الروحي؟ أو أثر الدين فيها ، وأنا أقول من جانبي أين هي مجهودات المبشرين والمستشرقين؟ أليس حري بهم أن يبشروا بحقيقة دينهم، على الأقل في ربوع بلادهم التي لفظت تعاليم الدين جانباً وفصلته عن الدولة، وكأنها نزعت آخر التعاليم المسيحية عن تصرفات المسؤولين والأفراد، وكل ذلك بسبب شطط وغلو الكنيسة فيما سبق كما يقولون، فبدل أن يبحثوا عن الحل الجذري لمعضلة الأخلاق والضمير والقيم الروحية التي طمستها تعاليم الكنيسة فحلت محلها صكوك الغفران والاعتراف بالذنب من أجل الغفران، إلى غير ذلك من بدع وأهمها محاربة العلم والعلماء.

نعم بدل ذلك وتحت وطأة الظلم الذي أصاب الناس من غلو الكنيسة، بدل ذلك انفصلت بقية تعاليم المسيح تماماً عن الدولة، فأصبحت بلا روادع أخلاقية، ولا قيم روحية.

---

(1) . المصدر نفسه / ص 388 .

وهذا أمر أدركه رجاء، الذي ضاقت به الأرض الغربية وتعاليم ماركس ولينين الشيوعية بولس في المسيحية من قبل فهجر ذلك كله إلى تعاليم الإسلام. الذي لا إكراه فيه ولا إجبار فيه يتحرر الإنسان من الأغلال والقيود، وهو الذي يجد فيه الإنسان ضالته في العلم والأخلاق والروح والقيم.

وجارودي هذا الذي نوليه هذا الاهتمام لأنه بمثابة شهادة صدق من أهلهم وهو جرّب المسيحية تارة وجرّب المذاهب الوضعية تارةً أخرى، فلم يجد أحسن من تعاليم الإسلام في أشفا غليله.

حتى ذهب إلى القول عن مصير العالم إنْ هو بقي في أيدي الطغاة والذين لا دين لهم نعم قال: إن العلم بذلك يملك وسائل تدميره بنفسه مئات المرات دون نمو في الضوابط والروادع الأخلاقية. أمّا الماركسية التي اعتنقها فيقول عنها وقد جرّبها هي الأخرى:

"أنها أي الماركسية ترتكب نفس الخطأ ولكن بأسلوب آخر، فاعتمدت النمو المادي، مقياساً للتقدم ومعياراً للسعادة".

وعليه فالمبشرون كما نرى لم يحملوا معهم مبادئ المسيح كما يدّعون، ولكن هم يحملون زيف وأباطيل الرأسمالية أو الشيوعية الملحدة من أجل أهداف مادية بحتة خالية من القيم الروحية. وإن كان غير ذلك كما يدّعون فهم لا يملكون حقائق المسيحية الأصلية كما رأينا حتى ينشروها ويبشروا بها الأمم، وإلا لما لفظها هذا المفكر الفرنسي العريق والمتبحر في هذا المجال، ومن ثم يدخل دين الله، الإسلام والذي قال نتيجة هذه الرحلة الطويلة:

"هناك رسالة واحدة ابدية وخالدة في هذا الكون وقد جاءت النبوات المتعددة في مراحل مختلفة لتقدم الأشكال المناسبة.. من تلك الرسالة الواحدة وينطلق منها ويعمل لإكمالها".

وجارودي ليس وحده الذي اقتنع بمسيرة الإسلام ومبادئه، ولكن الكثير ممن ابتغى الحقيقة وسعى سعيها قد وجدوها ناصعةً في هذا الدين العظيم، فكان سعيهم مشكوراً، وكل من سار على هذا الدرب فإنه واصل لا محالة وستزول كل الحجب التي روّج لها المبشرون والطغاة عن هذا الدين، والذين هضموا حقوقه ولم يتناولوها بالجد والحياد، كما قال جارودي:

"لقد استطاع الإسلام إنقاذ إمبراطوريات عظيمة من التفكك في القرن السابع من حقبتنا" ويتساءل فهل في إمكانه في يومنا هذا أن يقدم إجابة على قلق وتساؤلات حضارة غربية أظهرت في أربعة قرون أنها قادرة على حفر قبر على مستوى العالم وأن تهدم ملحمة بشرية بنيت منذ مليونين من السنين بإبداعات جديدة وتضحيات من البشر.. ويقول إن الإسلام دين أُمة وإيمان ونظام حياة متكاملين [1].

وهذا موزيس بوكاي الطبيب الفرنسي:

الذي كتب عن القرآن والتوراة والإنجيل، رغم أننا لم نسمع أنه قد أسلم فإنه فاعل ذلك لا محالة فقط إذا طرح جانب الخوف من بني جلدته جانباً، وإن لم يفعل فكفانا منه الحقيقة، إذ يقول: "لا يمكن القطع بثبات نصوص العهد الجديد -الإنجيل- والعهد القديم التوراة، مما يؤكد أن الأيدي البشرية حرّفت كثيراً من حقائق الكتابين المقدسيّن"، ويقول أيضاً:

---

(1). انظر / مقارنة الأديان / الطهطاوي / ص 389 .

"وهناك فرق آخر جوهري بين الإسلام والمسيحية، فيما يتعلق بالكتب المقدسة وتعني بذلك فقدان نصوص الوحي الثابت لدى المسيحية، في حين أن الإسلام لديه القرآن الذي هو وحي منزل وثابت معاً، فالقرآن هو الوحي الذي انزل على محمد صلى الله عليه وسلم عن طريق جبريل...أما الإنجيل -كما يقول- أو الكتاب المسيحي المقدّس فإنه يختلف بشكل بيّن عما حدث في الإسلام "فيقول: إنه يعتمد على شهادات بشريه متعددة وغير مباشرة ولا نملك مثلاً أي شهادة لشاهد عيان لحياة عيسى (1) بالمقارنة مع العلم في العصر الحديث" يقول : "وبفضل الدراسة الواعية للنص العربي أدركت بعد الانتهاء منها أن القرآن لا يحتوي على أية مقولة قابلة من وجهة نظر العلم في العصر الحديث.... وبنفس الموضوعية قمت بنفس الفحص على العهد القديم والجديد، فمثلاً ومباشرة يقدم لنا إنجيل لوقا أمراً لا يتفق مع المعارف الحديثة الخاصة بقدم الإنسان على الأرض ورغم ذلك يقول -لا يبدو لي أنها تستطيع أن تضعف الأيمان بالله (2) وهكذا".

وإزاء ذلك، الأحرى بالمبشرين والمستشرقين الذين يريدون الحقيقة لذاتها نعم كان الحري بهم وهم قد عرفوا التراث الإسلامي على حقيقة والقرآن الكريم وصدقة بالإضافة أنهم التصقوا بالعادات الإسلامية وعرفوا الكثير عنها، أن يخلعوا عنهم حجب الضلال وظلمات الأباطيل فيدخلوا في دين الله أفواجا، ليخرجهم من الظلمات إلى النور.

وتبقى في شهاداتهم، أكبر النفع وأنجع الدليل على حقيقة ما نؤمن به وزيف ما يؤمنون لينتصر الحق بعد ذلك ويزهق الباطل، إن الباطل كان زهوقا. ساعتها يكون فعلهم وهم من الغرب، وفعلنا ونحن من الشرق يصب في

---

(1) القرآن والتوراة والإنجيل / موريس بوكاي / ص 11 .

(2) المصدر نفسه ص 13 .

معين واحد هو خدمة الحق الذي جاء به الإسلام، هو رسالة لكل العالمين، والحق الذي جاء به لا يعرف الحدود ولا الجنسيات، لأن الحق واحد، وهو إعلان كلمة الله الواحدة في مشرق الأرض ومغربها، ومن ثم تبقى كلمة الله هي العليا وكلمة الكفر هي السفلى.

وهناك مفكرون آخرون فهموا حقيقة الإسلام فأسلموا لله رب العالمين، ودخلوا في دين الله أفواجا، من شتى الأمم والأجناس وهذا أيضاً دليل آخر على صدق الحقيقة الإسلامية.

ليبولد فايس النمساوي الذي دخل الإسلام وسمي بمحمد أسد.

لقد قادني البحث عن أسباب اختلافات السائدة في المجتمعات الإسلامية والأوربية، إلى الحقيقة الإسلامية والمجتمع الإسلامي الإنساني الصحيح البعيد عن الصراعات الداخلية والمرتكز على أكبر قدر من علائق الأخوة. والمبشر النمساوي هذا الذي اعتنق الإسلام باسم محمد أسد يكتف بهذا القدر بل أخذ يبشر بهذا الدين ووضع كتاب (الإسلام على مفترق الطرق)، (والطريق إلى مكة) وترجم القرآن إلى اللغة الإنجليزية، وقد كشف في كتابه الإسلام على مفترق الطرق أباطيل المبشرين الغربيين وتزييفهم للحقائق الإسلامية ومنها قولهم:

(لقد استقرت في عقول الأوربيين ان دين الإسلام دين شهوانية وعنف حيواني).

هذا ومثله كثير ولكن نكتفي بهذا القدر من شهادة أولئك الذين أسلموا منهم ففي شهادتهم أكبر دليل على حتمية انتصار الحقيقة الإسلامية في أي حوار مع أي كان.

وبعد، حين اتضحت معالم الطريق أمام المفكرين المسيحيين أو نفر منهم سلكوا دين الله أفواجا، ولم يروا غضاضة من إعلان ذلك على الملأ، كيف لا والمسلم حين يلج باب الإسلام، فانه لا يخشى في الحق لومه لائم فهم ما أن دخلوا الإسلام حتى تحولوا إلى قوة روحيه خارقة لا تهاب كائنا من كان، وهم لم يفعلوا ذلك طمعا في مال وهم وبلادهم في غنى عن المال، ولا طمعا في شهرة وهم مفكرون مشهورون في غنى عن الشهرة، ولا طمعا في قوة ومجد المسلمين، والمسلمون في أضعف حال، إن كل ما يهدفون إليه هو الانضواء تحت لواء الحق والحرية، قبل فوات الأوان، والدفاع عنهما، وهو حقهما في ذلك كما هو حق المسلم الأول فيه.

وهذا الأمر ليؤكد أن لا صراع بين المسيح ورسالته من جهة وبين محمدﷺ ورسالته من جهة أخرى، وإنما الصراع هو بين الحق والباطل، سواء كان صراعا داخليا أو صراعا خارجيا، ومن ثم كان الإسلام المصحح للنصارى في عقيدتهم في الذات الإلهية ومناديا لهم بالعودة إلى جوهر التوحيد الذي هو أصل الديانات السماوية ، ولا جدال في أن التوحيد هو أشرف العقائد الإلهية وأجدرها بالإنسان في أرفع حالاته العقلية والخلقية. وتبقى الحقيقة أن محمد ﷺ هو خاتم الرسل جاء بخاتمة الرسالات وأنها ناسخه.

فما دامت التوراة الصحيحة منصوص عليها بالقرآن وكذا مثل ذلك في الإنجيل فلا داعي إذن لرسائل وكتب متعددة، وقد احتواها كلها القرآن الكريم فكلها من مصدر واحد وإله واحد، ولو كان معه آلهة أخرى لفسدت الأرض ولعلا بعضهم على بعض ولذهب كل بما خلق وعليه فإن الله واحد لا شريك له في الملك والقرآن والإنجيل والتوراة -كما يخبرنا القرآن- بذلك.

لا بل كلها جاءت بكلمة سواء مشتركة بين كل الشرائع، وكلها ترنوا للعدل في الحكم ونبذ الوثنين المادية وترك الشهوات وابتغاء مرضاة الله في ذلك هذه شريعة السماء وغيرها فهو ضلال الأرض.

مظاهر الحوار والتواصل الإسلامي المسيحي:

تواصل الحوار العلمي والفكري بين المسلمين والمسيحيين عقب كل مرحله من مراحل الصراع، وهذا التواصل والتعارف ليس غريبا إذ جاء في القرآن نص خالد يأمر بالتعارف بين الناس دائما في قوله تعالى:

﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَى وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ﴾ {الحجرات:13}.

وعن التسامح الديني بين الأديان تقول المؤلفة هونكه:

عندما دخل العرب الإسكندرية عام 642م لم يكن هناك منذ زمن طويل مكتبات عامه كبيرة وإما ما اتهم به قائد هم عمرو بن العاص من إحراقه لمكتبة الإسكندرية، والذي يعبر به حتى اليوم عن صوره مفزعه للبربرية والوحشية فقد ثبت أنه مجرد اختلاق .

وتقول المؤلفة إن عمراً فاتح الإسكندرية هو نفسه عمرو الذي ضرب المثل بتسامحه طوال فتوحاته، وحرم النهب والسلب والتخريب على جنوده وعمل ما كان غريبا عن فهم الشرقيين القدماء والمسيحيين على السواء لقد ضمن صراحة للمغلوبين حرية ممارسة شعائرهم الدينية المتوارثة.

واليك نموذج عقد صلح مع الشعوب المنهزمة على تلك المعاني: هذا الاتفاق يشمل كل الرعايا المسيحيين، كهنة ورهبانا وراهبات، وهو يضمن لهم الحماية والأمن أينما كانوا حسب مشيئتهم وبالمثل يحمي كنائسهم ومساكنهم وأماكنهم المقدسة..الخ.

ومن جانب آخر:

في الثامن عشر من فبراير عام 1229م مد الشرق للغرب يده مصافحا وأمام هرمان فون سالتزا وتوما الاكويني قال السلطان الكامل:

(اقسم بالله العظيم وبقلب ونية سليمة أن أنفذ كل ما اتفقنا عليه في هذه الوثيقة وألا احنث بقسمي.. وفي الساعة نفسها أقسم فردريك الثاني قائد المسيحيين في معسكرة قرب يافا بين يدي فخر الدين يمين احترامه للاتفاق مؤكدا قسما بقوله (إنه سيأكل لحم يده اليسرى إن هو حنث بهذا القسم العظيم).

وبهذا تم السلام بين الشرق والغرب دون حرب أو سلاح، وحقق فردريك الثاني ما عجزت عن تحقيقه الحروب الصليبية، وبقي بيت المقدس مدينه مقدّسة لأبناء الديانتين على السواء وتتابع هونكه في كتابها القول:

"أو لم يقل صلاح الدين لريتشارد قلب الأسد (إن بيت المقدس مدينه مقدّسة بالنسبة إلينا ونحن نقدّسها أكثر منكم لأنه منها بدأ الرسول إسراءه ليلا إلى السماء وهناك اجتمع الملائكة من حوله) لذلك وجب إن يحتفظ المسلمون بقبة الصخرة والمسجد الأقصى وسمح للمسلمين بزيارة بيت لحم المسيحية وفرض على الحجاج جميعا مسلمين ومسيحيين -أن يراعوا مشاعر بعضهم بعضا لا فرق بين مسلم ومسيحي. وبهذا الاتفاق كانت ببداية لعصر

جديد بالنسبة للغرب وهذا ولا ريب يتناقض مناقضة تامة عقلية الحروب الصليبية كما تقول المؤلفة في كتابها.

وفي هذا الجانب يرصد موريس بوكاي [1]:

العوائق القائمة بين المسلمين والمسيحيين بعناصر جوهرية أهمها:

1. أن المسيحية لا تعترف بأي وحي جاء بعد المسيح وحوارييه ولذلك فهي تستعبد القرآن.
2. الطريقة التي استخدمت في تثقيف الأجيال وخاصة بعض التسميات مثل (الدين المحمدي) أو المحمديون... لتظل النفوس مقتنعة بذلك الرأي الخاطئ القائل بأن تلك معتقدات انتشرت بفضل رجل وهناك كما يقول محاولات من هذا أو غيره هي لاستبعاد التنزيل الإسلامي أو الوحي ألا أنه من ناحية أخرى يرصد تغيراً يتحقق اليوم على أعلى مستوى في العالم المسيحي في سبيل تشجيع الحوار الإسلامي المسيحي ومن مظاهر ذلك كما يقول [2]:

"الوثيقة التي طبعتها سكرتارية الفاتيكان لشؤون غير المسيحيين إثر مجمع الفاتيكان الثاني بعنوان (توجيهات لإقامة حوار بين المسلمين والمسيحيين) والتي طبعت للمرة الثالثة عام 70م.

وفي هذه الوثيقة -كما يرى تطوراً في هذا الصدد حيث تشهد بعمق التحول في المواقف الرسمية فقد دعت الوثيقة إلى استبعاد الصورة التي يُصورّ

---

(1) القرآن ،والإنجيل والعلم / موريس بوكاي /ص 7 .

المسيحيون المسلمين عليها- ثم اهتمت الوثيقة (بالاعتراف بمظالم الماضي التي ارتكبها الغرب ذو التربية المسيحية في حق المسلمين) كما يقول [1]:

والوثيقة تؤكد على وحدة الإيمان بالله عند الجماعتين، وحصلت كما يقول بعض الحوارات بين مسلمين ومسيحيين أهمها استقبال المجلس المسكوني الأعلى للكنائس بجنيف وغبطة الأسقف الشنجر أسقف استراسبوغ كبار علماء المملكة العربية السعودية.

وضمن هذا التطور ظهر كتيب من قبل الفاتيكان لغير المسيحيين عام 67م تعلن فيها سكرتارية الفاتيكان [2].

أن الفكرة التي كانوا يعلنونها عن الإسلام مشوهه وغير صحيحة وهم أخذوا في تصحيح كثير من المفهومات عنه في الوقت الحاضر، منها:

1. فينفون عن الإسلام التعصب أو أنه انتشر بالسيف ولا يحترم المرأة ويبينون الوجه الصحيح في كل هذه الأمور.
2. ويتحدثون بدقة عن معنى الجهاد الإسلامي.
3. وأن الله الواحد الأحد الذي يعبده المسلمون هو الله خالق السماوات والأرض الذي يعبده المسيحيون... وبناءً على ذلك يطلبون من المسيحيين في جميع الأرض أن يصححوا مفهوماتهم .عن الإسلام، ويعلنوا تراجعهم عن هذه التشويهات والأخطاء التي كانوا واقعين بها.

ثم ظهر كتاب آخر سنة 1980م عنوانه (كلنا ابناء إبراهيم) في باريس وأصدرته جمعيتان هناك:

---

(1) انظر / القرآن والتوراة والإنجيل / موريس بوكاي /ص7.

(2) الميزان في مقارنة الأديان / محمد الطهطاوي /ص 320.

الأولى: جمعية التعليم الديني في فرنسا.

والأخرى: جمعية العلاقات مع الإسلام [1].

وهو كتاب يقدم للمسيحيين ليعلموا ما هو الإسلام من وجهة النظر المسيحية وفيه شيء من الإنصاف للإسلام فيقول مثلاً عن القرآن:

1. هو الكتاب الموحى به الذي تلقاه محمد عن الله بواسطة الملك جبريل.
2. والقرآن يهيب بالإنسان إلى التفكير وليس نوراً ينير للإنسان معنى الحياة والموت فحسب ولكنه دليل أيضاً لكل مجالات الحياة الشخصية والاجتماعية.
3. وإننا نجد في القرآن أسساً يمكن أن نقيم عليها نظاماً متيناً للعدالة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية والتشريع والحقوق والعلاقات الدولية .
4. ويعترف القرآن بجميع الأنبياء السابقين منذ آدم حتى محمد (عليه السلام).
5. وإن الإسلام يتكلم عن أركان الإسلام ويصحح كل الأخطاء التي كانت تجري على ألسنة المسيحيين وفي النهاية يتكلم عن تطور العلاقة بين المسيحيين والإسلام ...الخ.

---

(1) الميزان في مقارنة الأديان / محمد الطهطاوي /321.



الفصل الرابع

فن المناظرة
فن حل النزاعات
فن الإنصات



التعميم: إذ ينبغي التحفظ على بناء التعميم كإطلاق دون قيد أو تعميم دون تخصيص، ويتجنب كذلك ألفاظ الجزم والقطع في القضايا الخلافية ذات الأبعاد الاجتماعية والثقافية.

يغلب على المناظرة في إطار ما تعبر عنه من تفاعل حواري وتواصل أمران:

الأول: عمل إيجابي ينصرف إلى بناء الحجة والدليل.

الثاني: عمل سلبي يتعلق بتفنيد حجة آخر، والأدلة التي يسوقها، والتفاعل بين الأمرين يتطلب مهارة من المتناظرين في توليد الأسئلة وترتيبها وبناء الحجج وصياغتها؛ ولهذا يتوجب على المتناظر أن يمتلك مهارتين هامتين هما:

- مهارة السؤال: لياقة وصياغة.
- ومهارة بناء الحجة: استدلالا وترتيبا.
- المناظرة هي رسالة اتصالية متكاملة الأركان، لها عناصر يجب توافرها في عملية الحوار والمناظرة، وهي خمسة عناصر:

1. المرسل (شخصية المحاور أو المناظر الذي يدير عملية الحوار).
2. المستقبل (شخصية الطرف الآخر للمناظرة).
3. بيئة الرسالة (توفر الجو الهادئ للتفكير المستقل).
4. مضمون الرسالة الاتصالية (معرفة المتناظرين لموضوع المناظرة).
5. أسلوب الحوار(مناهج الاتصال وأدواته والقواعد والهدف من المناظرة).

فوائد المناظرة:

1. الوصول إلى وضوح الرؤية حول قضية ما لإيجاد قناعة مشتركة حولها.
2. استقصاء جوانب الخلاف ما أمكن حول قضايا معينة، وتجلية ما بين المتحاورين من قضايا خلافية مما قد يوفر حالة من الود ، ولذلك قيل "إن اختلاف الراي لا يفسد في الود قضية".
3. الابتعاد عن الأحكام التجريدية في قضايا الواقع، كما أن الاستقصاء فيها يجنب النظرات الانفعالية أو القناعات المسبقة.
4. التعمق في دراسة أبعاد القضية وخلفياتها مما يؤدي إلى شمول النظرة وسعتها.
5. تدرب على أصول الحوار وتنظيم الاختلاف والتأدب بآدابه.

قواعد وأسس الجدال والمناظرة:

- تخلي كل من الفريقين المتناظرين عن التعصب لوجهة نظر سابقة، وإعلان الاستعداد التام للبحث عن الحقيقة والأخذ بها.
- تقيد المتناظرين بالقول المهذب البعيد عن الطعن أو التجريح أو السخرية لوجهة نظر الخصم.
- التزام الطرق الاقناعية الصحيحة؛ كتقديم الأدلة المثبتة للأمور، وإثبات صحة النقل لما نقل.
- عدم التزام المجادل بضد الدعوى التي يحاول إثباتها لئلا يحكم على نفسه برفض دعواه.
- عدم التعارض والتناقض في الأدلة المقدّمة من المجادل.

- الا يكون الدليل المقدّم من المجادل ترديدا لأصل الدعوى.
- عدم الطعن في أدلة المجادل إلا ضمن الأمور المبنية على المنطق السليم والقواعد المتعرف بها لدى الفريقين.
- التسليم ابتداء بالقضايا التي تعد من المسلمات والمتفق على صحتها.
- قبول النتائج التي توصل إليها الأدلة القاطعة والمرجحة.

❖ آداب المجادل عند الإمام الغزالي:

- أن يقصد بجداله وجه الله وإحقاق الحق.
- أن يكون الجدال في خلوة بعدا عن الرياء وطلبا للفهم وصفاء الذهن.
- أن يكون المجادل في طلب الحق كناشد الضالة.
- عدم الجدال في الأوقات التي يتغير فيها المزاج ويخرج عن حد الاعتدال.
- أن يحافظ على هدوئه ووقاره مع خصمه حتى وإن شاغب وأربى في كلامه.

❖ للمناظرات ثلاثة شروط:

الأول: أن يجمع بين خصمين متضادين.

والثاني: أن يأتي كل خصم في نصرته لنفسه بأدلة ترفع شأنه وتعلي مقامه فوق خصمه.

والثالث: أن تصاغ المعاني والمراجعات صوغاً لطيفا.

ومن أمثلة المناظرات الشهيرة مناظرة النعمان بن المنذر وكسرى أنوشروان في شأن العرب، ومناظرة للآمدي بين صاحب أبي تمام وصاحب البحتري في المفاضلة بينهما، ومناظرة السيف والقلم لزين الدين عمر بن الوردي، ومناظرة بين الليل والنهار لمحمد المبارك الجزائري، ومناظرة بين الجمل والحصان للمقدسي، ومناظرة بين فصول العام لابن حبيب الحلبي.

ومن مناظرة فصول العام نقتطف هذه المقاطع: قال الربيع: أنا شابّ الزمان، وروح الحيوان، وإنسان عين الإنسان، أنا حياة النفوس وزينة عروس الغروس، ونزهة الأبصار، ومنطق الأطيار، عرف أوقاتي ناسم، وأيامي أعواد ومواسم..... وقال الصيف: أنا الخل الموافق، والصديق الصادق، والطبيب الحاذق، اجتهد في مصلحة الأحباب، وأرفع عنهم كلفة حمل الثياب، وأخفف أثقالهم، بي تتضح الجادة، وتنضج من الفواكه المادة، ويزهو البسر والرطب، وينصلح مزاج العنب، وقال الخريف: أنا سائق الغيوم، وكاسر جيش الغموم، وهازم أحزاب السموم، وحاوي نجائب السحائب، وحاسر نقاب المناقب، وقال الشتاء: أنا شيخ الجماعة، ورب البضاعة، أجمع شمل الأصحاب، وأسدل عليهم الحجاب، وأتحفهم بالطعام والشراب.

❖ المناظرة وتعلم اللغة:

للمناظرة فوائد عديدة على المستوى التعليمي، تفوق في آثارها كثيرا من الأنشطة التعليمية الأخرى ومن الآثار الإيجابية للمناظرة.

- تدريب غير تقليدي على التحدث باللغة العربيّة.
- تنمية مهارات التخاطب اللغوي، وإجادة الحديث.

- تفسح المجال لدخول أنشطة مساعدة لإتمام عملية المناظرة مثل القراءة- التفكير- التخاطب- القدرة على بناء الحجج-التقويم الذاتي.
- تجعل عملية التعلّم أكثر رسوخاً وبخاصّة في الناحية اللغوية فمن خلال المناظرة نستطيع أن نتعرف على ما تحتاجه من سند لغوي؛ لكي تنجز المهمة المطلوبة.
- تنشيط رغبة المتعلّم في التحصيل والتعلّم الذاتي، إذ يصدر هذا التحصيل عن رغبة تجعل المناظر يؤمن بالتعدد في الآراء.
- احترام الرأي الآخر، وتنظيم عملية الاختلاف.
- استخدام الأدلة والحجج مما ينمّي مهارة التدقيق اللغوي فيحرص المتعلّم على تجنب ما يؤدي إلى ضعفه في الأداء، بالإضافة إلى امتلاكه قدرات التأثير والإقناع من خلال أساليب محكمة وأفكار عميقة.
- توفر المناظرة مناخا قادرا على فتح الباب أمام المتعلّم؛ لكي يجرب عمليا ما تعلمته من لغة تتيح للعمل الجماعي وتبادل الآراء، كما أنها تتيح فرصة التعلم من الآخرين.
- تحقيق الكفاية الاتصالية للمتعلّم ليغدو قادراً على التفاعل الإنساني ولتتحقق المتعلّم مما تعلمته من اللغة.
- صقل مهارة التعليم وتجميع الأفكار وانتقائها واستدعائها حين يلزم الأمر للتعبير الكتابي أو الشفهي.

تنمية مجموعة من المهارات؛ كالحديث والاستماع، والكتابة، والتفكير النقدي والإبداعي.

فن حل النزاعات والخلافات

أولاً: مبادئ أساسية تراعى للوصول لتسوية سليمة للصراعات في المؤسسات.

لا بد في أي مؤسسة من توفر بيئة تسودها أجواء الأمن والتسامح والمحبة والتفاهم وخالية ما أمكن من أي شكل من أشكال الصراع التي قد تعوق بلوغ أهداف المؤسسة، لذا لا بد من التذكير بسلسلة من المبادئ والقواعد التي يؤمل إن طبقت في آية مؤسسة إلى الوصول إلى تسوية الصراعات بطريقة فعّالة.

إن تسوية أي شكل من أشكال الصراع تستلزم منا أن نتعلم ممارسة ما يلي:

- مهارات الاستماع وكيف نسمع ونفهم ما يقوله الآخرون.
- مهارات الإرسال وكيف نرسل رسائلنا للآخرين بطريقة تحتم عليهم الاستماع والتفهم لما نقوله.
- مهارات استخدام أيدينا على نحو تصبح فيه موجهة نحو تقديم العون للآخرين بدلاً من إلحاق الأذى والضرر بهم.
- مهارات توفير وتقديم الرعاية والعون والاهتمام للجميع دون تحيز لفئة دون أخرى حتى يشعر الجميع بالعدل والمساواة وتكافؤ الفرص.
- مهارات احترام الذات أولاً واحترام آراء وأفكار ومشاعر ومعتقدات الآخرين في إطار من التسامح والبعد التام عن التعصب الأعمى.
- مهارات تحمل المسؤولية بحيث يصبح كل واحد منا قادراً على أن يتحمل مسؤولية ما يقوله أو يفعله سواء في حالات الصواب أو الخطأ، إننا ونحن

نعمل معرضون لأن نخطئ وأن نصيب فمن العيب أن نلقي بأخطائنا على الآخرين ونجيّر الصواب لأنفسنا.

- مهارات ضبط الأعصاب والصبر وبخاصة في المواقف الحرجة والصعبة، إن السلوك الانفعالي السريع يترتب عليه نتائج سلبية، والسلوك الهادئ المتزن يترتب عليه نتائج إيجابية.

ثانياً: مبادئ أساسية تراعى على الخلافات في المؤسسة:

ظهور الخلافات بين الأفراد والجماعات أمر طبيعي، لكن ما هو غير مقبول أن يتحول هذا الخلاف إلى اقتتال أو مشاجرات، ومن أجل حل الخلافات بصورة منصفة وعادلة يقترح مراعاة ما يلي:

- أن يتم تحديد موضوع الخلاف (المشكلة) تحديداً دقيقاً وموضوعياً.
- تحليل أسباب الخلاف تحليلاً تفصيلياً ومنهجياً بحيث يتم التركيز على الأسباب الحقيقية الكامنة وراء الخلاف والتي أدت إلى ظهوره.
- التوجه نحو معالجة أسباب الخلاف والتخلص منها.
- التوجه نحو مهاجمة مسببات الخلاف بدلاً من مهاجمة الأشخاص.
- أن نتعامل مع بعضنا بعضاً بعقول وقلوب مفتوحة دون ضغينة أو حقد وأن تغلب لغة العقل على العاطفة والانفعال .
- علينا أن نتذكر دائماً للآخرين كبرياءهم ومشاعرهم وكرامتهم ومن حقهم علينا احترامها وعدم إيذائها بالتصريح أو التلميح.

ثالثاً: توجيهات تراعى من القائمين، على حل النزاعات والخلافات في المؤسسات.

يتوقع من القائمين على التوسط لحل النزاعات والخلافات بطريقة فعالة مراعاة ما يلي:

- توفر النية الحقيقية والإرادة الطيبة والرغبة الصادقة لدى القائمين على حل النزاعات والخلافات بين الأفراد والجماعات في المدرسة.
- الشجاعة في المواجهة وقول الحقيقة وتوفر صفات من مثل التجرّد والموضوعية وعدم التحيّز.
- إعطاء الفرصة لأطراف النزاع بالكلام وحرية التعبير عن أنفسهم دون مقاطعة مع توفر حسن الاستماع واحترام ما يقال من كل طرف، وعدم التركيز على الأخطاء والسلبيات فقط.
- إتاحة الفرصة أمام كل طرف من أطراف النزاع ليعبّر عن وجهة نظره بصدق وأمانة وموضوعية وبحرية تامة مع الأخذ بالاعتبار إعطاء الفرصة أمامهم للتعبير عن مشاعرهم نحو بعضهم بعضاً.
- الطلب من كل طرف أن يقدم حلوله التي يرى أنها تؤدي إلى حل الخلاف والعمل على محاكمة هذه الحلول ذاتياً من حيث معقوليتها وإمكانية تطبيقها وقبولها.
- القيام بتحليل الحلول المقترحة من الطرفين بهدف التقريب فيما بينها ولا مانع من تقديم حلول ابتكاريه جديدة .
- اختيار الحل الأفضل/ الأنسب من بين الحلول المقدّمة والمقترحة ومساعدة الأطراف على تقبله والالتزام بإجراءات تنفيذه.
- توعية أطراف الخلاف/ النزاع بأدوارهم ومسؤولياتهم التي يترتب عليهم الالتزام والقيام بها لتجنب تكرار النزاع مستقبلاً.

- تهنئة الأطراف المتنازعة على تعاونهم الإيجابي في حل الخلاف وتحقيق المصالحة بينهم.
- إعلام الأطراف المتنازعة بان ما جرى سيبقى سراً ولن يطلع عليه أحد وعليهم أن يعلموا الجميع بأن الجميع بأن النزاع أو الخلاف قد تمت تسويته وأصبح ماضياً لا ضرورة للخوض في بحثه أو الحديث حوله.

رابعاً: ممارسات يجب عدم اللجوء إليها في إطار حل الخلافات والنزاعات في المؤسسات.

هناك مجموعة من الممارسات التي تؤدي استخدامها إلى زيادة أجواء التوتر في المؤسسات والتي يجب عدم اللجوء أليها تحت أي ظرف من الظروف وهي:

- استخدام العقاب البدني كأسلوب لحل الخلاف أو النزاع بين الأطراف المتنازعة.
- عدم اللجوء إلى أساليب السخرية والاستهزاء وإطلاق الألقاب البذيئة وغير المحببة.
- عدم السماح لأي طرف بالتزعم والقضاء على ظاهرة ما يسمى بمراكز القوى أو سيطرة أطراف على أطراف أخرى بالقوة والإكراه.
- الابتعاد عن استخدام أساليب من مثل مضايقة الأفراد وفرض القيود عليهم والحد من حريتهم.
- عدم اللجوء إلى ابتزاز أي طرف سواءً كان ذلك ابتزازاً مادياً أو معنوياً.
- عدم الإكثار من استخدام أساليب اللوم المستمر لأن كثرة اللوم تؤدي إلى ردود فعل سلبية.
- عدم إتاحة الفرصة أمام أي طرف لاختلاق الأعذار والتبريرات التي تشجع على إيجاد المشكلات.

- الابتعاد عن كل ما يسبب الفوضى ويستلزم هنا اتخاذ جميع الإجراءات الوقائية التي تحول دون ظهور الفوضى والتسبب وإيجاد المشكلات.
- الابتعاد عن كل ممارسات الثأر والانتقام بين المتنازعين وتوعيتهم بأن الثأر والانتقام لا يؤديان إلا إلى تعميق الخلاف واستمرارية وان التسامح والعفو يؤديان إلى تعميق الألفة والمحبة والسلام.
- عدم اللجوء إلى إسكات الآراء أو إذلال طرف على حساب طرف آخر، ويجب أن يكون حل النزاع والخلاف قائماً على المحافظة على كرامة وكبرياء الأطراف جميعها.
- عدم استخدام أساليب مثل الصراخ العالي والحركات العصبية كالدفع الجسدي لأن مثل هذه الأساليب تؤدي إلى استثارة الأطراف المتنازعة.
- عدم اللجوء إلى إطلاق التهديدات مهما كان نوعها، لان التهديد والوعيد في أثناء حالات الغضب والتنازع قد يؤجج الخلاف ويزيده حدة.
- يجب أن لا يحيد أحد نفسه في أثناء حدوث نزاع أو خلاف وعلى جميع تحمل مسؤولياتهم بكل جدية وحماسة بهدف هل النزاع حلاً إيجابياً.

فن الإنصات

أولاً: ما هو الإنصات؟

ثانياً: تعلم فن الإنصات.

ثالثاً: التحقق من محتوى الرسالة.

رابعاً: الإنصات وطريقة الجلوس .

الأهداف:

لدى إكمال هذا الجزء من الفصل الرابع ستكون قادراً على:

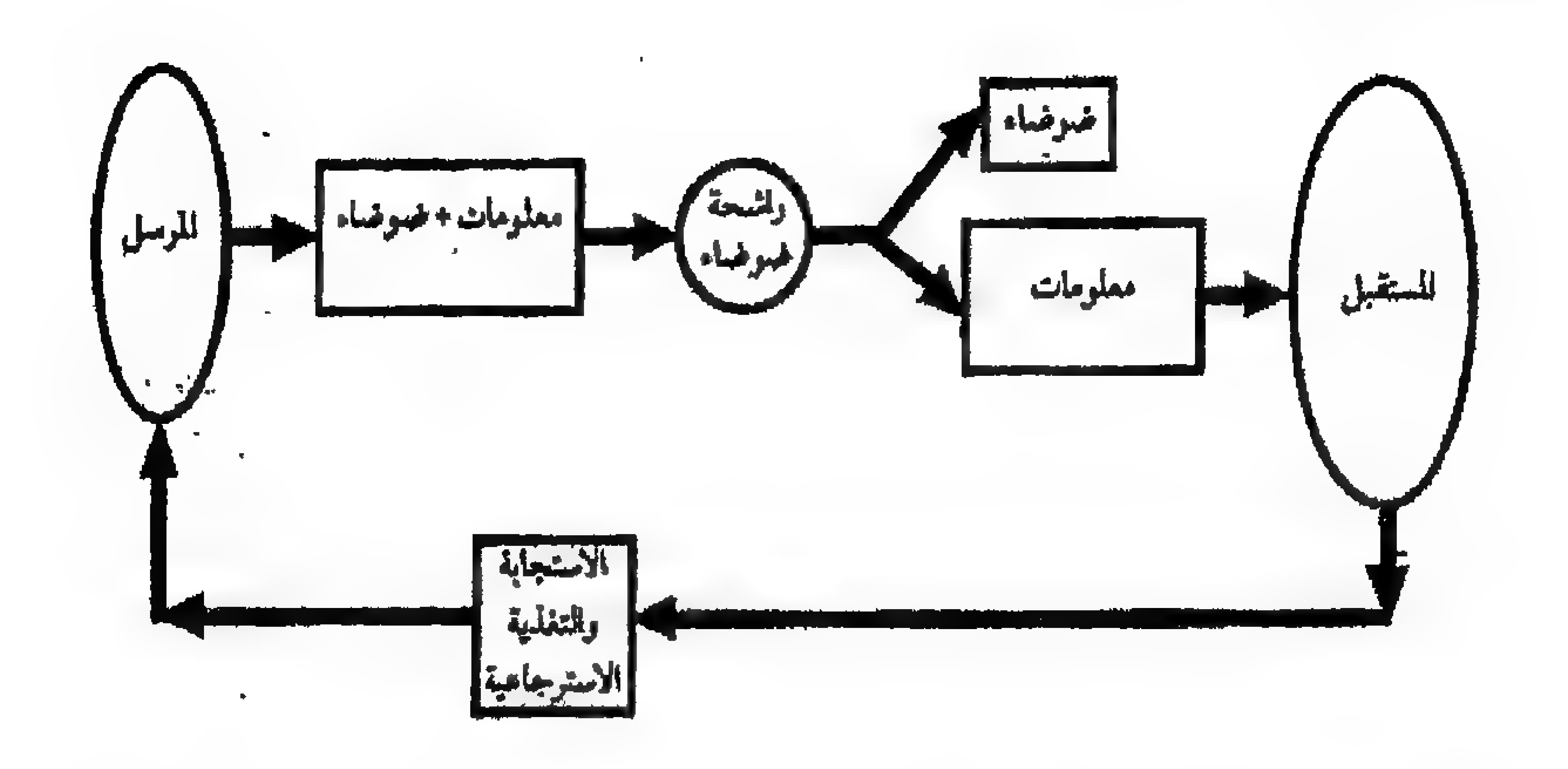
- تحديد عناصر الإنصات الجيد.
- التحدث مع إدراك احتياجات المستمعين .
- الإنصات إلى الآخرين لمزيد من الجدوى.
- مساعدة الآخرين على التحدث كي يفهمهم الناس على نحو أفضل .

أولاً: ما هو الإنصات ؟

يقع الإنصات حينما تنقل رسالة تحوي معلومات من مرسل إلى مستقبل في بيئة تخلو من الضوضاء وتشجع على الاسترجاع.

إن الرسالة هي أي شيء يتم نقله، والمعلومات هي كل ما يزيل الغموض وعدم اليقين في الرسالة، وقد يتساءل المرء عن كمية المعلومات التي تحويها تلك الرسالة، إن المصدر هو مرسل الرسالة والمستقبل هو الشخص الذي يتلقاها، أما البيئة فهي مجموعة الظروف والأوضاع التي يتم الاستماع في إطارها. والضوضاء هي أي شيء يعوق تدفق المعلومات بين المرسل والمستقبل، والتغذية الاستراتيجية هي استجابة المستقبل كما يفهمها أو يفسرها لرسالة المرسل. وفيما يلي بيان لكل عناصر عملية الاستماع.

إن الإنصات يمثّل طريقاً ذا اتجاهين. وعلى المتحدث أن يتبع القواعد الأساسية والاستيعاب لمساعدة المنصتين على الفهم، كما أن عليهم أن يراعوا بعض الإرشادات حتى يلتقطوا رسالة المتحدث.



تذكّر أنه بالإمكان توافر أكثر من منصت واحد للمتحدث في أي وقت، وعندئذ فإن المعلومات التي يتلقاها كل مستمع قد تكون واحدة أو لا تكون وذلك يعتمد على مدى تمسك المنصتين بمبادئ الاتصال السليم.

ولكي نساعد المنصتين على الفهم، فإن علينا كمتحدثين أن نعنى بأسلوب ما نقول ومحتواه، وأن نختار جمهور المنصتين المناسب والوقت والموقع المناسبين، وأن نطرح على أنفسنا الأسئلة التالية:

- هل الوقت المقترح وقت عمل وانشغال، أم وقت راحة واسترخاء؟
- هل المناسبة اجتماع رسمي أم لقاء عابر؟
- هل الموقع منطقة عمل أم غرفة اجتماعات أم مكان مخصص للنشاط الاجتماعي؟

فقد يكون المكان بمثابة العون أو العائق لعملية الاتصال، وأخيراً فإن علينا أن نقرر ما إذا كانت هناك عملية متابعة مطلوبة شفوياً أو تحريرياً.

ومن جهة أخرى، فإن علينا كمنصتين:

- أن نسمع بصدر رحب وعقل منفتح إلى ما يقوله المتحدّث.
- ألا نفقد التركيز والانتباه بسبب ردود فعلنا على ما يقال.
- ملاحظة حركات جسم المتحدث الصامتة.
- أن نركز على المعلومات التي يتم تقديمها.
- أن نكون مستعدين بدنياً للإنصات.

إذا لم نفهم الرسالة، فيحسن سؤال المتحدّث أن يكرر أو يشرح بعض النقاط، وقد نختار وقتاً أفضل أو موقعاً آخر يعين على سهولة الفهم.

ثانياً: تعلم فنّ الإنصات:

لا يتساوى الأفراد بمواهب قدرتهم على الإنصات . لكننا جميعاً قادرون على تعلّم فن الإنصات ،إذا ما بذلنا جهداً واعياً . ولكي نكون ناجحين في الإنصات علينا أن :

- نتعمد الإنصات.
- نمنع عقولنا أو أفكارنا عن الشرود.
- نركز على ما يقال.
- نقاوم عوامل الإلهاء.
- نجلس في المقدّمة وندوّن ملاحظات.

علينا أن نكبح "الأنا" فينا، وألا نفكر فقط فيما نريد أن نقول حينما ينتهي المتحدّث من حديثه؛ يجب علينا أن ننصت للأفكار، وأن نحكم على الرسالة بناءً على مزايا مضمونها وليس على أساس طريقة توصيلها، كما يجب أن يكون لدينا الصبر الكافي للإنصات إلى المتحدث بانتباه وألا نقاطعه،

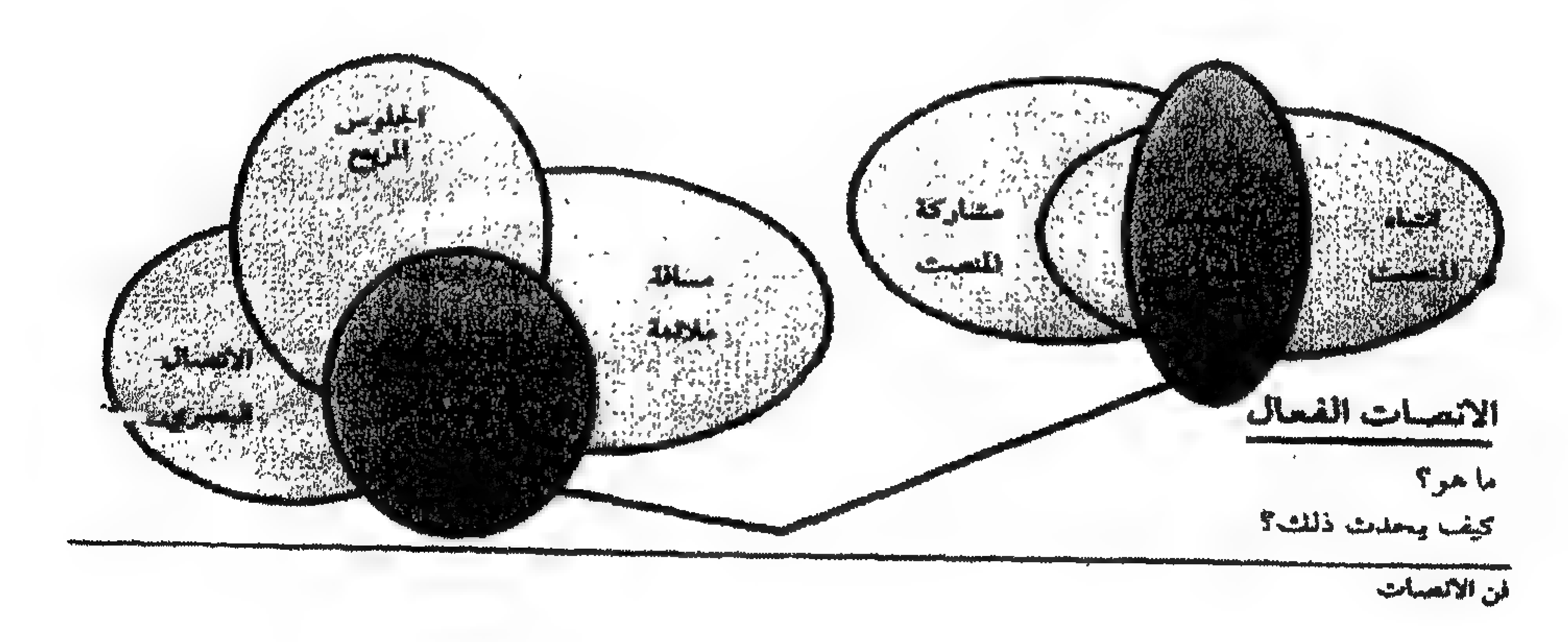
ويجدر بنا الاهتمام وإبداء الحرص على متابعة ما يقوله الشخص الآخر، وتتم ممارسة كل ذلك بوعي وأناة.

ثالثا: التحقق من محتوى الرسالة:

من المفيد غالباً أن تتم الاستجابة للمتحدث باسترجاع ما يقوله وكذلك بتعليقات وملاحظات حول ما فهمناه كمستمعين، بوسعنا ايضاً أن نطرح بعض الأسئلة للحصول من المتحدّث على مزيد من المعلومات أو نساعده على بحث إشكالية معقدة، ومن المحبذ أن نعيد ذكر ما قاله للتحقق مما كان يعينه، كما أنه بوسعنا أن نستخدم إيماءات الجسم وتعبيراته لننقل إلى المتحدّث إحساسنا بسهولة فهمنا له أو بصعوبته.

بوسعنا كذلك أن نطرح أسئلة مفتوحة الإجابة باستخدام أدوات الاستفهام المباشر، مثل متى، وما، وماذا ،وأين، ومن، للحصول على معلومات أكثر، ومن الممكن توجيه أسئلة للتحقيق من الدقة بهدف الحصول على تفاصيل أكثر أو المساعدة المتحدّث على تناول قضية شائكة.

رابعاً : الانصات وطريقة الجلوس



نقاط عمل

يعتمد الاستماع على:

- عوامل فردية
- عوامل ثقافية
- من خلال :
- الاتصال البصري
- إيماءات الجسم
- حينما يكون الاتصال البصري.

❖ متاحا:

- يرسل المتحدث رسالة أكثر قوة وأكثر فعالية .
- ويكون المستقبل قادراً على أن ينصت بدقة أكبر.

❖ غير متاح:

- يتجنب المتحدث إظهار المشاعر .
- يتبع المتحدث والمستقبل الإرشادات الأخلاقية للتعامل مع الرجال والنساء.

هل ضيّعت النقطة الجوهرية المقصودة؟

كان هناك رجل يسمى السيد مروان الحمار. التمست منه زوجته ولسنوات ان يغير اسمه لكنه رفض. وفي أحد الأيام أعلن أنه غيّر اسمه ففرحت زوجته واحتفلت بذلك طوال الليل. وفي الصباح سألته وهي جدّ سعيدة " ما اسمك الجديد يا مروان " ؟ فرد عليها: "سعيد الحمار".

سوف تعجب إذا عرفت كم منا يضيع النقطة الجوهرية المقصودة في نشاطاتنا ،إننا في حاجة إلى الكثير من الشرح والتفسير لزملائنا ،كي نمنع حدوث ذلك .

في أحد الأيام جاء أحد الأشخاص وقال:" أنت قلت أن أموال الوقف ينبغي حمايتها لأنها أموال المسلمين، ولأنني واحد من المسلمين، أعطني بعض هذه الأموال؛ "إن هذا الشخص لم يفهم النقطة الجوهرية المقصودة.

معامل التعديل والضبط ضرورة.

قال لي طالب متسائلاً: "انا لا أعرف لماذا يعتقد الناس أنني سأحصل على درجة الامتياز. إنني لست إلا طالباً متوسط المستوى" إن السبب في ذلك هو أن والديه يخبران الآخرين بأنه طالب ممتاز الأداء ،فهل يكذبان؟

لا، إنهما لا يكذبان بل إن ذلك هو فهمهما وتفسيرهما لمستوى ابنهما. حينما تستمع إلى الناس عليك أن تطبق معامل "(نسبة) الضبط والتعديل، وهذا العامل قد يكون أكثر أو أقل من (1) عندما تستمع إلى شخص ما لأول مرة يقول: إن ابني ذكي، البيت نظيف، فلان غني جداً، عدد الحاضرين كان ضعيفاً، المشروع كبير جداً، المطار قريب جداً ...، تذكّر أن هذه العبارات يمكن أن تعني بالنسبة إليك عكس ما يفهم هو تماماً. احذر أن تكوّن رأياً من أحد قبل حسابك لمعامل الضبط لما يقوله هذا الفرد، وكل شخص لديه معامله الخاص به بالنسبة لمعاييرك، وذلك نتيجة للخلفيات الثقافية واختلاف الأذواق والمعرفة والخبرة والتاريخ العائلي ودرجة النضج وغيرها ضاعف انتباهك حينما تتخذ قرارات أو تقوم بتصرفات جادة .

دقّق - تحقّق - تأكّد.



تمرين للتدريب على الإنصات

فيما يلي نورد واحداً من التدريبات العديدة التي يمكن أن تستخدم لتحسين مهارات الإنصات.

المتطلبات:

شريط أو فيلم،آلة تسجيل أو جهاز عرض أفلام، غرفة للعرض.

الطريقة:

- قسّم المجموعة للقيام بأدوار متعددة ، كأن يوافق بعضهم على الفكرة الرئيسة ويعارضها آخرون، ويقوم بعدها بأداء دور المنفذ للعمل وآخرون بدور من سيشرحونه للغير، هذه الأدوار سوف تساعد الأعضاء على أن ينصتوا إنصاتاً هادفاً.
- اطلب من كل عضو أن ينصت وفقاً لدوره.
- قم بإذاعة الشريط أو بعرض الفيلم.
- في النهاية اسأل كل عضو أن ينقل تقريراً للمجموعة عما سمع.
- علّق على التفاوت إن وجد بين ما قيل وما تمّ سماعه.

- قم من جديد بإذاعة أجزاء الشريط التي لم تنقلها بدقة.

المناقشة:

ما دور التغذية الاسترجاعية في الاتصال؟

لماذا نجد أن "قواعد الفهم والاستيعاب" أكثر أهمية حينما يتحدّث المتكلم إلى جمهور من المستقبلين بدلاً من مستقبل واحد؟

التطبيق:

دعيت إلى اجتماع هام مع رئيس وأعضاء :

1. صف خصائص بيئة الإتصالالتي تكون مناسبة أكثر في تعزيز السياسات الجديدة للجمعية وتعبئة.

المجلس الذين يريدون الحصول على تأييدك من غيرها في هذه الحالة؟

2. ادرج عيوب الاتصال المحتملة.

الجمهور لصلحة هذه السياسات، وكلكم هذا الاجتماع، وحدد خطتك للتغلب عليها؟

حريص على حسن الاتصال بسبب حساسية هذه السياسات العامّة . على إيضاح عند الحاجة؟

3. ضع ثلاثة أسئلة يمكن أن توجهها للمتحدّثين للحصول.



الفصل الخامس

فن الإقناع



فن الإقناع

الطريق إلى الإقناع:

ما هو الإقناع؟

الإقناع هو عملية تغيير أو تعزيز المواقف، أو المعتقدات أو السلوك.

وتنقسم استجابتنا لرسائل الإقناع إلى قسمين: بعد تفكير، دون تفكير، فحينما نكون مفكرين ننصت بكل عناية إلى ما يقوله المقنع، ثم نقوم بقياس ميزات ومساوئ كل زعم وننقد الرسالة من حيث منطقيتها وتوافقها، وإذا لم يرقنا ما نسمع نطرح الأسئلة ونطلب مزيداً من المعلومات، وحينما نكون مفكرين يتحدد مدى إقناع الرسالة على حسب وقائع الحالة.

أمّا حينما نستجيب للرسائل دون وعي، فإن عقولنا تكون مغلقة بصورة آلية ولا يكون لدينا الوقت والحافز والقدرة على الإنصات بحرص؛ لذا فإننا بدلاً من اعتمادنا على الحقائق والمنطق والدليل في اتخاذ الحكم نقوم باختصار ذهني، ونعتمد على غرائزنا لتمنحنا مفتاح الإجابة.

ولنأخذ إحدى المحاورات التليفزيونية بين رجلين من السياسيين كمثال، فإذا كنت في حالة التفكير، فإنك سوف تقوم بالإنصات بكل عناية لكل من الطرفين، ثم تحكم بناء على مناقشة القضايا ونوعية الدليل.

أمّا إن كنت في حالة اللاوعي، كما لو كنت مشاهداً في أثناء اصطحاب أصدقائك، فإنك تعتمد على الدلالات البسيطة، وبالمثل فإن الإيعازات التي تؤثر علينا في جميع المواقف المشابهة لهذا هي: جاذبية المتكلم، وردود انفعالات أصدقائنا والمرح والغبطة أو الألم المرتبطين بقبول أدلتهم.

أثر الإقناع.

نماذج التأثير الأربعة.

طريقة الإقناع:

قام أستاذ الإدارة تشارلز مارجريسون بتحديد أربعة نماذج للمحادثة، تحدث حينما يحاول الناس التأثير على بعضهم البعض.

1. نموذج الإقناع:

يطلق الأستاذ تشارلز على أول هذه النماذج اسم نموذج الإقناع، وفيه يحاول أحد الطرفين إقناع الطرف الآخر بتبني أو الموافقة على موقفه. فينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف الآخر بالانتقال لموقفه أو موقفها.

و يركز فن الإقناع على نموذج الإقناع، فهو يوضح الطريق الذي يمكننا من خلاله استدراج الطرف الآخر إلى موافقتك ومساعدتك فيما تريد فعله.

طريق الإقناع:

أطلق عالما النفس ريتشارد بيتي وجون كاسيبو على الطريقتين الفكرية واللافكرية اسم المركزية والطرفية، ويقوم متلقى الرسالة في حالة الطريقة المركزية بالتفكير في الرسالة بتحليل جميع الأسباب المنطقية والأدلة التي قدمتها بتدبر.

أمّا في حالة الطريق الطرفي، فلا يُمضي مُسْتَقْبل الرسالة سوى قليل من الوقت للتفكير في محتوى الرسالة، ويقوم العَقْل باتخاذ قرار مفاجئ،

ويوعز إلى المتلقي بقول نعم أو لا، وغالباً ما تكون هذه القرارات الفجائية متخذة بدافع العاطفة، ويعتمد فيها المتلقي على الدلالات البسيطة أو الإيماءات.

طريق الإقناع:

الإقناع بعد التفكير	الإقناع دون تفكير
هناك حافز للإنصات والتقييم.	يفتقر إلى الحافز أو القدرة على الإنصات.
هناك مشاركة كبيرة.	هناك مشاركة منخفضة.
يقوم بتدبر المعلومات بإيجابية.	يستخدم التفكير السلبي ويتخذ قرارات فجائية.
يزن المزايا والمساوئ.	لا يستخدم الأدلة المضادة ولا يبحث عن دلالات الإقناع.
يستخدم العقل والمنطق.	لا يستخدم التحليل العقلي إلا قليلاً، ويندفع وراء غريزته وعواطفه.
يتمتع بتغيير موقفه دائماً ولا يتأثر بالتغييرات الأخرى.	يتمتع بتغيير موقفه لوقت قصير، ويغير رأيه بسهولة.

2. نموذج التفاوض:

إذا لم تستطع إقناع الطرف الآخر بقبول موقفك قبولاً كلياً يمكنك عندئذ أن تبدأ التفاوض والمعتاد في التفاوض أن يتنازل هذا الطرف قليلاً، وذاك قليلاً، وهو ما يتسبب في إيجاد حل وسط في نهاية المفاوضة. يقوم كلا الطرفين أثناء المفاوضة باتخاذ خطوات لتضييق الهوة بينهما.

عادة ما يكون محترفو الإقناع على أهبة للتفاوض حينما لا يفلح الإقناع بصورة مباشرة، كما أنه من العادة أن يشمل التعاون المستمر والعلاقات التي تهدف إلى كسب رضاء كلا الطرفين أخذاً وعطاءً.

و يقدّم فن الإقناع الكثير من المعلومات والإرشادات التي توضح كيفية استدراج الطرف الآخر إلى التفاوض وكيف نتفاوض معه من منطلق القوة.

3. نموذج التعصب:

يحدث هذا التعصب عقب اتخاذ كل من الطرفين مواقف ثابتة، ورفضه التحرك دون اعتبار لما يطلبه الطرف الآخر.

و يعد هذا الأثر، أثر التعصب، شائعاً، فيمكنك أن تشاهد شخصين ذوى انتماءين مختلفين وهما يتجادلان بشأن مواقف حزبيهما الثابتة وترى أن كل طرف يكرر مضامينه في محاولة لإقناع الطرف الآخر بالتزحزح عن موقفه، بيد أن كلا منهما لا يبدي مرونة، بل يتشبث كل منهما بموقفه. فيتخذ كل طرف موقفاً متشدداً، ويدير الاجتماع على نحو يصعد الخلاف الأساسي.

4. نموذج الاستقطاب:

يحدث هذا حينما تتسع الهوة كلما استمر الحديث، ودائماً ما يحدث الاستقطاب حينما يقوم كل طرف بمهاجمة موقف الطرف الآخر دون نزاهة، رافضاً الاستماع إلى حجة الآخر وبينما يحاول كل طرف إثبات صحة موقفه يحدث الاستقطاب. وكلما تحدث الطرفان كلما زادت الهوة بينهما.

الإقناع يبدأ بالمصداقية:

"يمكن أن تكون من أبرع الخطباء الذين عرفهم العالم، وتمتلك قدرات عقلية فائقة، وبراعة ذهنية عالية، وأنت تكون ضليعاً في كافة صور المناقشة والجدال ولكن ما لم تكن صادقاً في قولك، فلا يمكن أن يصدقك الآخرون".

ولكي تقنع الآخرين بما تريد فينبغي أن يصدقوا حديثك أولاً، ولكي يصدقوا حديثك ينبغي أن يكون حديثك واقعياً وصادقاً. لقد أثبتت الأبحاث أن مقومات الصدق هي:

الثقة + المعرفة = الصدق.

مقومات الثقة:

عندما يفقد الخطيب الأمانة في الحديث، فإننا بذلك ينتابنا الشك في صدق حديثه، فعندما نستمع إلى خطيب بارع مثل المحامي أو البائع أو الدبلوماسي فنحن نبدأ بسؤال أنفسنا: هل أثق في هذا الشخص؟ هل أصدق كلامه أو كلامها؟ هل هو أو هي صادق في حديثه؟

1. قم بأداء عملك بعيداً عن أهوائك الشخصية.

من الوسائل التي تجعل المرء ينال ثقة الآخرين عندما يحاول إقناعهم بما يريد، أن يكون حديثه بعيداً عن أهوائه الشخصية، فعندما تدرك أن الشخص الذي يتحدث إليك لا يرغب في أن يحقق هدفاً معيناً من خلال إقناع الآخرين بما يريد، فسينال بذلك ثقة الآخرين ، ويكون حقاً صادقاً في حديثه.

فإذا شكا، مثلاً، مهرب مخدرات من ظلم العدالة، وأعلن أن المجرمين هم ضحايا نظام اجتماعي ظالم، فهل من الممكن أن يحدث حديثه تأثيراً في

نفسك؟ بالطبع لا؛ لأن الناس يرون هذا الشخص متحيزاً لأهوائه وغير صادق في قوله.

أمّا لو حاول أن يقنعك هذا الشخص بأن النظام المتبع في معاقبة المجرم ليس صارماً، والأحكام التي تصدر عليه ليست قاسية، وأنه ينبغي على السجناء أن يقوموا بأعمال شاقة في السجن؛ لكي يردعهم ذلك عن ارتكاب الجريمة مرة أخرى، فهل يوقع حديثه تأثيراً في نفسك؟

فذات مرة عندما استدعى أحد المجرمين (كان ممثلاً يدعى جو "الشجاع") في إحدى محاكم الدرجة الأولى، لم يحدث كلام هذا الشخص أي تأثير إيجابي، ولكن حديثه جعل هيئة المحلفين تشدد الحكم الذي صدر عليه، إلا أنه عندما تم استدعاؤه في إحدى المحاكم العليا التي تصدر أحكاماً قاسية وشديدة كان حديثه مقنعاً للغاية، وكان حديث هذا المجرم يكاد يشبه إلى حد كبير، حديث القاضي الذي يناقش نفس تلك القضية أمام المحكمة.

و كما ذكرنا من قبل، فإن أهواء المرء الشخصية دائماً ما تؤثر في حكمه على الأمور. لقد كان الملحن الروسي تشايكوفسكي يصف الملحن الألماني برامز بأنه: "رجل كاذب ولا يتمتع بأي موهبة" وتحدث عنه تشايكوفسكي في يومياته قائلاً: يزعجني كثيراً أن أجد الآخرين يعتبرون قدرات برامز التي لا تتسم بالتميّز أو البراعة، والتي هي مصدر اعتداده الشديد بذاته عبقرية.

و باختصار، ينبغي أن نعرف مدى تحيّز المتحدّث لأهوائه الشخصية، ونسأل أنفسنا عن دوافعه قبل أن نقتنع بحديثه.

2. استخدام مجموعة من الأفراد ذوي المكانة المرموقة لكسب الثقة.

تواجه المؤسسات أو الشركات نفس المشاكل التي تتعلق بمدى صدق كلام المتحدث، تماماً كما يواجهها الأفراد.

و نظراً لأن قضية الثقة في الآخرين هي إحدى القضايا التي ينبغي اتخاذ قرار حاسم بشأنها، قامت الكثير من المؤسسات والمجمعات الصناعية بتعين مجموعة من الأفراد ذوي المكانة المرموقة لتوليه منصب الرئاسة، وتلك المجموعات تتشكل دائماً من مجموعة من الخبراء الذين يتم تعيينهم في تلك المؤسسات، فهم يساعدون على تحقيق الأهداف المنشودة للمؤسسة بينما يدعون أنهم يريدون تحقيق المصلحة العامة.

3. التأكد من صدق المتحدّث وابتعاده عن التحيّز.

لقد اكتشف كثير من الباحثين في كيفية إقناع الآخرين عدة طرق تمكّنهم من معرفة صدق الرسالة التي يلقيها عليهم المتحدّث وبعدها عن التحيّز للأهواء الشخصية، فمن تلك الطرق التأكد أن المستمع أو المستمعين على يقين تام من أن المتحدث لا يحاول إقناعهم بوجهة نظره.

فإذا حاول تاجر مثلاً، أن يدعوك لشراء سلعة جديدة، وأن يثيرك بحديثه عن تلك السلعة، فهل يجعلك هذا تشتريها؟ إن هذا بالطبع يعتمد على صدق كلامه، فلعلك ترى هذا التاجر خبيراً لأهوائه الشخصية ويحاول جاهداً أن يحصل على مقدار كبير من المال من خلال بيعه لسلعته.

إمّا إذا سمعت مصادفة تاجراً يحدث زميلاً لك عن سلعة معينة ويدعوه لشرائها، فمن المحتمل أن تقتنع بكلامه؛ لأن هذا التاجر في هذه الحالة لا يريد التأثير عليك بأي صورة من الصور.

وهذا هو الحال أيضاً في إعلانات "الكاميرا الخفية" في التليفزيون التي تجعلك تصدق أن الشخصية التي يمثلها البطل هي شخصية صادقة وحيادية.

قانون الصدق:

أن الصدق سلاح قوى ومقنع في الإعلانات، وهو الأمر الذي يسمى "قانون الصدق" من أكثر الطرق تأثيراً على ذهن المستمع أن يعبر المتحدث عن الصورة السلبية ثم الصورة الإيجابية لشيء معين.

و كمثال على ذلك، سيارات أفيس التي كانت تتميز بالكفاءة العالية لعدة سنوات، إلا أن الإعلانات التي كانت تؤكد أن سيارة أفيس هي أفضل سيارة يمكنك شراؤها تبدو في الواقع غير صادقة، فكيف يمكن أن تكون السيارة أفيس هي أفضل سيارة بينما تحتل سيارة هيرتز آنذاك المكانة الأولى في السوق.

أمّا إذا أدرك الناس أن سيارة أفيس تحتل المكانة الثانية، وأكدت الإعلانات ذلك، فإن الإعلان يكون في هذه الحالة صادقاً، فسيارة أفيس التي لم تلق رواجاً في الثلاث عشرة سنة الماضية أصبحت الآن تلقى رواجاً كبيراً لدى المستهلك.

إن الصدق يبعث دائماً الرضا في النفوس، فعندما تعلن للناس عن الجوانب السلبية في شخصيتك، يرونها حقيقةً واقعية، أما عندما تتحدث عن الجوانب الإيجابية في شخصيتك، فينتاب الناس الشك في صحة حديثك، تلك الحقيقة دائماً ما تجدها في إعلانات التليفزيون.

وسائل بناء المصداقية:

- قم بنشر بعض الاستشهادات التي تتسم بعدم المحاباة؛ وذلك لكي تؤيد موقفك.
- حاول أن تقنع أحد الخبراء أو المعلمين المشهورين أن يؤكدوا، علانية، صحة أفكارك.
- انشر بعض المقالات أو أجزاء من كتاب وثيق الصلة بالموضوع.
- ادعُ أحد مستشاري العلاقات العامة المشهورين أو ممثلاً لإحدى الشركات لعرض وجهة نظرهما في بعض القضايا الصناعية.
- حاول أن تسعى للحصول على دعوات لحضور الاجتماعات التي تناقش بعض القضايا المهمة أو الصناعات الرئيسية وأن تعبر عن وجهة نظرك في تلك الاجتماعات.
- أعلن عن الإنجازات التي تم تحقيقها -وإن لم تكن إنجازات كبرى- إنها دليل على صدق أفكارك.
- تحدّث بأسلوب متميّز يتسم بنوع من الدعاية في تقديمك لبعض الاستشهادات عن الحياة العصريّة التي تثير الألم والأسى في نفوسنا، فإن الصحف والمجلات لتفضل أن تنشر آراء هؤلاء المبدعين الذين يتسمون بأسلوب فكاهي متميّز. حاول أن تثري معارفك في المجال الذي تخصصت فيه، بأن تتلقى العلم إمّا من معلّم متخصص أو بمشاهدة بعض المحاضرات التي تقدّم لك المعلومات بصورة مكثفة وبارعة.
- كن جديراً بالثقة؛ كن وفياً بوعودك، وأعلن للناس عن الإنجازات التي تزمع أن تحققها، فإننا لا نصدق أولئك الذين ليسوا بموضع الثقة، ودائماً ما نتشكك في مصداقية أقوالهم.
- كن منطقياً في أقوالك، فنحن دائماً ما نثق في الشخص الذي يتخذ قراراته استناداً إلى عقله بدلاً من مشاعره وعواطفه.

- حاول أن تلبي حاجات الناس ، فنحن نثق دائماً في هذا الشخص الذي يلبي حاجاتنا ورغباتنا.
- لا تبالغ أو تغال في قولك أو تعجز عن الوفاء بوعودك.
- حاول أن تنجح في تحقيق غاياتك وذلك بأن تسعى لأن تحقق للناس إنجازات أكثر من تلك التي سبق أن وعدتهم بها.
- اعرض آراء شخص جدير بثقة واحترام الجميع؛ وذلك لكي تؤيد أقوالك وتنال ثقة الآخرين.
- توخ الصدق في القول، فينبغي عليك أن تعلن عن النقاط السلبية في الاقتراحات التي تقدمها للآخرين وتعترف أيضاً بنقاط الضعف والعجز في شخصيتك.
- حاول أن تؤيد موقفك بعرض آراء الأشخاص ذوى المكانة المرموقة ومن هم موضع لثقة الآخرين، وذلك عندما يتهمك البعض أو يتهم الهيئة التي تمثلها بالتحيز في بعض القضايا الكبرى.

مؤشرات الإقناع:

1. لا تجد حرجاً في أن تعلن للناس عن مؤهلاتك ، فتلك المؤهلات تمثل وضعك الاجتماعي والمعرفي.
2. حاول أن تجعل الصدق والصراحة من صفاتك، فالأشخاص الذين لا يتسمون بالخصال الحميدة، لا يمكن أن يكونوا موضعاً لثقة الآخرين، حتى لو فاهوا بالحق.
3. لا تغال في قولك، أو تذكر ادعاءات مبالغ فيها ؛ وذلك لكي تؤيد موقفك، فالمبالغة في القول تضعف قضيتك دائماً.

4. لا تبالغ بادعاءات، يصعب أن يصدقها الآخرون؛ فالمنتج الذي تريد بيعه أو الخدمة التي تريد تقديمها للناس يمكن أن يكونا من أفضل المنتجات أو الخدمات التي تقدّمها لهم، إلا أنك ما لم تستطع إقناع الآخرين بذلك، فينبغي ألا تبالغ في حديثك عنهما.
5. ينبغي أن تعلن للناس عن الجوانب السلبية في المنتج أو الخدمة التي تعرضها لهم؛ فإن من شأن ذلك أن يجعل الناس يثقون بحديثك.
6. لا تظن أنك موضع الثقة المطلقة للناس، لذا فينبغي عليك أن تثبت للناس دائماً صحة أقوالك.
7. استخدم أسلوب الصحيفة أو المجلة في عرض بعض الاستشهادات التي تعزز صدق أقوالك، فعندما ترغب في أن تؤكد للآخرين براعة وتميّز كتاب قمت بتأليفه في أحد المجالات التي تخصصت فيها، فيجب أن تورد بعض الأدلة على ذلك بتقديم استشهادات من بعض الخبراء المتخصصين وذلك لكي تكتسب ثقة الآخرين.
8. اعرض مجموعة من الأدلة والبراهين الصادقة والبعيدة عن المحاباة؛ وذلك لكي تؤكد صحة أقوالك.
9. ينبغي أن يبني صدق القول على مستويات ثلاثة وهي:

أ. مصداقية شخصيتك.

ب. مصداقية أفكارك.

ج. مصداقية الهيئة التي تمثلها.

استغلال نمط الشخصية في الإقناع.

نمط الشخصية والسلوك:

بينما نختلف جميعاً من حيث الشكل والحجم فإننا لا نختلف كثيراً في وجوه أخرى، كما قد يتطرق إلى ذهن الكثيرين، لقد اكتشف علماء تصنيف الشخصية أن سلوكنا يمكن التنبؤ به بصورة غريبة، كما أنهم قد تعرفوا على عدد من أنماط الشخصية، يمكن وضع كل منا في قالبها.

الأنماط الشخصية والسلوكية.

1. **الإرتيابي(الشكاك):**

مفهومه: لا يثق بكلام الآخرين وأفعالهم.

مظاهره:

- السلبية في طرح الآراء.
- التركيز على ما هو محبط.
- لا يوجد له أصدقاء.

اسبابه: الأسرة والتربية، الخوف من المجهول، الإحباط المستمر من الحياة.

العلاج: جلسات فردية لتوفير الثقة، زيادة الوازع الديني (مفهوم التوكل).

2. الإكتئابي (المحبط):

مفهومه: الشعور الداخلي بالتعاسة والشقاء، القناعة الأكيدة باستحالة التغيير.

مظاهره:

- عدم التفاعل مع الآخرين.
- لا يوجد له إنجازات.
- متشائم دائماً.
- أصدقاؤه من ذوي الهمم الناقصة.

أسبابه: تجارب مريرة وقاسية، الكبت الممارس عليه، عدم إتاحة فرصة له للتعبير عن وجهة نظره، عدم وجود فرص للتعبير عن ذاته.

العلاج: العمل الجماعي، إسناد مسؤولية إليه، إعلان إنجازاته للناس، القيام بزيارات اجتماعية مع أصدقائه والتحدّث باسم الجميع.

3. التهلكي (التهكمي):

مفهومه: هو شعور داخلي بمتعة لفت النظر بشتم الآخرين.

مظاهره:

- دائم المخالفات والمعارضة.
- صحبته غير جيدة وغير منتقاة .
- الفشل على الأغلب في الحياة.

اسبابه: عدم الوعي والإدراك، تعويد الأسرة له، يرى في الشتم استثارة للآخرين.

العلاج: إبراز إنجازاته، جلسات فردية كثيرة، الثناء على بعض أعماله المخالفة بأنه يتبنى الرأي الآخر.

4. السادي:

مفهومه: شعور داخلي بمتعة إشعار الآخرين بالنقص والتنكيد عليهم حتى يصل الى درجة التعذيب النفسي والجسدي.

مظاهره:

اختيار الزمن المناسب للتنغيص والتنكيد على الآخرين.

أسبابه: أسباب عائلية (قسوة الأب)، اسباب اجتماعية (لم يأخذ فرصته في الحياة)، عدم وجود إنجازات في حياته.

العلاج: زرع مبدأ الحس الإيجابي في حياته، جلسات فردية لتوعيته، بيان كره المجتمع له في حالة وصوله إلى درجة الشذوذ.

5. الانفجاري:

مفهومه: كاتم الشعور، خاطئ الفهم، لا يتكلّم مع أحد عن شعوره، ولا يرى عليه آثار كتم المشاعر.

مظاهره:

- لا يتحدّث كثيراً.
- لا يبدي وجهة نظره.
- له صديق واحد على الأغلب.

أسبابه: أسباب عائلية،الخوف من الإدلاء بوجهة نظره، لا يؤمن بجدوى الحديث مع الآخرين.

العلاج: المشاركة الفاعلة في النقاش والحوار وضرورة إبداء رأي كل شخص، سعة الصدر عند الحديث ومراعاة المشاعر، الجلسات الفردية.

6. الاعتمادي:

مفهومه: الخوف من اتخاذ القرار وعدم مواجهة الآخرين.

مظاهره:

- الابتعاد عن المسؤوليات.
- لا يحب ان يلومه أحد.

- تظهر عليه علامات ردة الفعل المعاكس.
- يحفز غيره ليتحدّث باسم الجميع.

أسبابه: الخوف من المحاسبة أو اللوم أو المعاتبة، عدم الجرأة على مواجهة الآخرين.

العلاج: إسناد مسؤولية إليه مع المتابعة، توضيح له معنى الدافعية ومعنى استقلال الشخصية.

7. التمامي:

مفهومه: هو من يثق بقدراته ومواهبه ويقوم بالعمل المطلوب منه على اكمل وجه.

مظاهره:

- الثقة بالناس.
- الفهم الصحيح للأمور.
- إنجاز المطلوب بصورة متقنة.

أسبابه: أسباب شخصية (الذكاء، القدرات، المواهب)، أسباب عائلية (الأب، الأم، الأخوة)، صحبة مختارة، لا يحب ان يلقى عليه اللوم والمحاسبة.

العلاج: تعزيز هذا النمط(معرفة السبب الحقيقي للإنجاز)، الاعتناء به فهو طاقة منظمه مرتبه، الاستفادة منه لغيره من زملائه.

8. الجنوني:

مفهومه: تفسيراته غير منطقية ووهمية ويتصرّف بناءً عليها.

مظاهره:

- اتخاذ قرارات مهمة وخاطئة في حياته(ترك الدراسة،الرحيل عن المنزل) .
- الاقتناع بالتفسيرات غير المنطقية.

أسبابه: الشعور الشخصي بأنه مستهدف من الآخرين، حصول تجارب غير ناجحة في حياته،أسباب عائلية.

العلاج: ترسيخ مفهوم الإيجابية في الحياة، ضرورة الحوار والنقاش وتفهّم الطرف الآخر، حثّه على الحديث والتعبير عما يجول بخاطره، العمل الجماعي.

9. الاستعراضي:

مفهومه: الذي يظهر مهارة في جانب يمتلكه للفت الأنظار إليه رغبة في الثناء.

مظاهره:

- التحدّث دائماً بما يعرف أو لا يعرف.
- لا يهتم بالآخرين ومشاعرهم.
- يحب الثناء.

أسبابه: أسباب شخصيّة واجتماعية (الكبت).

العلاج: إتاحة المجال له ضمن وقت معيّن دون الخروج عن الموضوع .

10. المناكف(الذي لا يعجبه شيء):

مفهومه: مخفٍ لشعور الرفض دائماً لأسباب ذاتية يعتقد أنها صحيحة .

مظاهره:

- التعصّب.
- النظرة الدونية اتجاه الآخرين.
- الشعور بالنقص.

أسبابه: أسباب عائلية.

العلاج: زرع حب الآخرين عنده، إسناد مسؤولية إليه، إعطاء البديل من طرفه.

11. الخجول:

مفهومه: ردة فعل نفسية فسيولوجية تصيب الإنسان باضطراب من موضوع ما فيظهر على وجهه الحمرة والتعرّق.

مظاهره:

- التلعثم.
- الخوف.
- عدم الثقة بنفسه.

أسبابه: التربية العائلية، عدم التمكّن الإيماني من قلبه.

العلاج: تفعيل الشخص وتركه يتحدّث، مواجهة الأمور.

12. النرجسي:

مفهومه: الذي يحب ذاته(الأنا) (أنا فعلت) (أنا قمت).

مظاهره:

- الحديث عن ذاته.
- الافتخار بالنفس والإنجازات.
- التباهي.

أسبابه: نقص في الذات ،لم يأخذ فرصته، إهماله باستمرار.

العلاج: تهذيب الذات، قهر الأنا، الشعور بالجماعة دون الفردية.

13. الغرائبي:

مفهومه: مضطرب المشاعر والسلوك والتفكير.

مظاهره:

مرة يفكر بعمق ومرة يفكر بسطحية، يبكي ويضحك في فترة بسيطة.

أسبابه: الحيرة، عدم القدرة على اتخاذ القرار، عاطفي.

العلاج: جلسات فردية لبيان أهمية المواقف، التحكّم بالمشاعر و العواطف.

14. الانطوائي:

مفهومه: الذي يعيش في الظل متردداً متواكلاً على غيره.

مظاهره:

- الشعور بالخجل.
- التردد والاتكالية.
- مسالم غير عدائي.
- يكون في مقام التابع.

أسبابه: التربية الأسرية(الأب، الأم)، الخوف من المجهول، فقدان الأمن.

العلاج: إسناد مسؤولية إليه، تحقيق ذاته، إشراكه العمل الجماعي.

أنواع الشخصيات.

1. الشخصية المسيطرة:

أ. يتميّز صاحبها بحب السيطرة على الآخرين وعلى الظروف المحلية.

ب. عنده طموح عالٍ ويتصف بضبط النفس والمثابرة والمسؤولية.

ج. يفكر قبل ان يتحرك ويسعى دائماً للقيادة.

د. من عيوبها: التردد، القلق، التشكك، وجود صدام مع الآخرين.

2. الشخصية الثائرة:

أ. يتميّز صاحبها بالعداء للسلطة بأشكالها.

ب. يخالف الجميع.

ج. لا يشعر بالأمن.

د. علاقته مع الآخرين ينتابها التحدي لإثبات ذاته.

3. الشخصية الانطوائية:

أ. يتميّز صاحبها بالخجل والتردد والاتكالية في أعماله وأفكاره.

ب. مسالم غير عدائي ،يكون في مقام التابع وليس عنده مبادرة.

4. الشخصية المضطربة:

أ. يتميّز صاحبها بكثرة الشكوى من كل شيء.

ب. لا يشعر بالأمن ولا الطمأنينة.

ج. غير مستقر عاطفياً.

د. متطرّف في مشاعره وحكمه على الأمور وغير متزن ويسمع من الجميع.

5. الشخصية المتكيفة:

أ. يتميّز صاحبها بأنه متزن، يحب الانطلاق، واثق بنفسه، حساس لمشاعر غيره، محبوب، اجتماعي ، وتسمى هذه الشخصية (الشخصية المغناطيسية).

ب. هي شخصية وسطية متوازنة تحمل مبدأ حسن الخلق.

ج. صاحبها له خصلتين:

1. يترك للآخرين مجالاً لينفسوا عما في صدورهم وينصت إليهم ويتعاطف معهم مما يسبب الارتياح لهم.
2. هو مكمن للسر وموضع الثقة، يحفظ الأمانة، ولا يفشي السر.

مبادئ التعامل وفنونه:

1. الاستماع.
2. احترام الشعور.
3. حرّك رغبته.
4. قدّر مجهوده.
5. مدّه بالأخبار.
6. درّبه.
7. أرشده.
8. تفهّم ما يميّزه.
9. اتصل به.
10. اكرمه.

نمط الشخصية والإقناع:

على مدى العقد المنصرم عرف ملايين البشر مؤشر مايرز برجز للنمط، ومن خلال العملية اكتشف المقنعون المحترفون قيمة نمط الشخصية. عن المقنعين المحترفين، لا سيما من يعملون في حقل البيع، وجدوا أن نمط الشخصية هو افضل جهاز تنبؤ بالسلوك البشري، ولقد أوضح بحث

عن نمط الشخصية أن الأنماط المختلفة للشخصية تفضل الاقتناع بأساليب مختلفة.

إن الإلمام بمعلومات عن نمط الشخصية تساعدك على:

- التعرف على طريقة اقتناع الجمهور التي يفضلها.
- التعرف على نوع المعلومات التي يود الجمهور ملاحظتها وترديدها.
- التعرف على مدى تأثير صنع القرار لدى الجمهور.
- التحدث بلغة جمهورك أو عملائك.
- سرعة بناء العلاقة المطلوبة من أجل الإقناع الناجح.

و بهذه المعلومات يكون من اليسير جداً لدى مقنع محترف أن يهذب عرضه بما يتفق مع الاحتياجات الدقيقة للجمهور.

المقاييس الأربعة لنمط الشخصية:

يمكن قياس نمط الشخصية بأربعة مقاييس، كل منها حلقة اتصال بين طرفين:

1. كيف ومن أين نحصل على طاقتنا؟

مقياس الانبساط [E]   والانطواء [I].

2. أي أنواع المعلومات نوليها اهتمامنا؟

مقياس الإحساس [S]   والحدس [N].

3. كيفية صنع القرار؟

مقياس التفكير [T]   والشعور [F].

4. كيفية إيجاد الحلول للقضايا؟

مقياس التحكيم [J]   والإدراك [P].

إن طرفي كل مقياس يطلق عليهما اسم الأفضليات، ومعظمنا لديه نزعة داخلية تجاه أفضلية بعينها، والناس على طرفي المقياس عادة ما يكونون مختلفين عن بعضهم البعض، فمثلاً، عادة ما يكون شديد الانبساط كثير الحديث، ودوداً مرحاً أكثر من شديد الانطواء، الذي عادة ما يكون أقل حديثاً وأكثر تأملاً وتفكيراً، وعلى كل حال، فإن أشد الانطوائيين عادة ما يكون قادراً تماماً على السلوك الانبساطي، ومن الممكن أن يكون الانطوائي المتشدد مثلاً مدرساً ممتازاً أو عارضاً، إذا تظل الأنشطة عادة من نصيب الانبساطيين.

و في جميع الأحوال فإننا نكون في أوج راحتنا عندما نعمل أو نكون على اتصال مع الآخرين بالأسلوب الذي يناسب بصورة طبيعية نمط شخصيتنا، وفي الحقيقة فإن الأبحاث تظهر أننا نميل للارتداد إلى نمط الشخصية عندما نتعرض للمعاناة .

و تعطى المقاييس الأربعة ثماني أفضليات، تتحد مكونة ست عشرة تركيبة من أنماط الشخصية.

من الأيسر النظر للخريطة (المبينة بعد). يستخدم نمط الشخصية الحرف الأول من الأفضلية على سبيل الاختزال. فمثلاً الشخصية الانبساطية (extrovert) نختار لها الحرف (E)، أما الانطوائية (introvert) فنختار لها

الحرف (I) مع ملاحظة ان الحدس (intuitive) نختار له الحرف (N) تمييزاً له عن الانطوائي introvert).

أنماط الشخصية الستة عشرة			
INTJ	INFJ	ISFJ	ISTJ
INTP	INFP	ISFP	ISTP
ENTP	ENFP	ESFP	ESTP
ENTJ	ENFJ	ESFJ	ESTJ

المقياس الأول: كيف ومن أين نحصل على طاقتنا من:

(مقياس الانبساط والانطواء):

يقيس المقياس الأول كيفية شحن طاقتنا، فالانبساطيون يشحنون طاقتهم بمصاحبة الآخرين ، عندما تحتاج بطارياتهم إلى شحن، فإنهم يختلطون بالأصدقاء والزملاء، وعلى النقيض من ذلك يشحن الانطوائيون طاقاتهم بالبحث عن العزلة والتأمل منفردين.

عندما يتم معالجة مشروع ما، يميل الانبساطيون إلى إشراك الآخرين في وضع الخطط والتنفيذ، أما الانطوائيون فإنهم يفضلون العمل على انفراد ويخوضون التحديات، وهم في عزلة.

يمارس الانبساطيون الاتصالات بالتفكير والعمل خلال مشكلة ما بصوت عال، فهم يعشقون معالجة الأمور مع الآخرين، أما الانطوائيون، فعادة لا يتحدثون كثيراً مثل الانبساطيين، فهم يفضلون الخصوصية ويميلون للتأمل والتوقف قبل الإدلاء بآرائهم.

و الآن الانبساطيين يعشقون صحبة الآخرين، فهم يجدون راحتهم أكثر في أي وظيفة عامة تتعرض للإشراف العام المستمر، أما الانطوائيون فتبدو عليهم علامات السرية بصورة أكبر، ولأنهم يقدرون سريتهم، فإنهم لا يطلعون عليها سوى أقرب الأصدقاء الذين يشاركونهم أسرارهم.

إن نحو 60٪ من الأردنيين انبساطيون، والباقون ونسبتهم 40٪ من النمط الانطوائي.

افحص قائمة المراجعة المبينة فيما بعد، واختر منها الأفضلية التي تصف سلوكك.

قائمة مراجعة الانبساط والانطواء.

الانبساطيون	الانطوائيون
• يفكرون بصوت عالٍ.	• يتأملون ويفكرون ثم يتحدثون.
• اتصالاتهم كلها حماس.	• يحتفظون بمشاعرهم لأنفسهم.
• يتحدثون أكثر مما ينصتون.	• ينصتون أكثر مما يتحدثون.
• يمسكون بزمام الحديث.	• في حاجة إلى جذب أنظارهم.
• يتقاسمون الوقائع الشخصية عن طيب خاطر.	• يحتفظون لأنفسهم بالمعلومات الشخصية.
• يفضلون المواجهة الصريحة.	• يفضلون المذكرات والتقارير التحريرية.
• يتحدثون بسرعة عندما يدلون بالمعلومات.	• يتوقفون لفترات عندما يجيبون على الأسئلة.
• يرتاحون عند اتصالاتهم بالجماعات .	• يميلون للاتصالات الفردية.

أي أفضلية تنطبق عليك أكثر؟

الانبساطي (E)   الانطوائي (I).

المقياس الثاني: أي أنواع المعلومات نوليه اهتمامنا (مقياس الإحساس والحدس).

يصف المقياس الثاني الطريقة التي نفضلها في استقبال المعلومات؟

فالحسيون يولون الحقائق والتفصيلات اهتمامهم، أما الحدسيون فيميلون إلى الحصول على الصورة العامة أولاً عندما ينصتون إلى المقترحات، أما التفصيلات فقد تأتي في المقام الثاني.

و يعتمد الحسيون على المعلومات العملية المفيدة، بعكس الحدسيين الذين يميلون لاكتساب معلومات جديدة، من خلال التصورات العامة.

يكيف الحسيون أنفسهم مع الحاضر ليعيشوا حياتهم العاجلة ويركزون عليها، أما الحدسيون فيأخذون بعين الاعتبار مضامين الموقف واحتمالاته دون الحقائق والتفاصيل، فهم مستقبليون، أكثر منهم معاصرين للحاضر.

يحلل الحسيون معلوماتهم من خلال الحواس الخمس - الإبصار، السمع، اللمس، الذوق، الشم؛ ومن هنا كانت تسميتهم بالحسيين، أما الحدسيون فإنهم يستقون معلوماتهم من خلال الحاسة السادسة -الحدس- ومن هنا أطلق عليهم اسم الحدسيين، وهم غالباً ما يعتمدون على الحس الداخلي، أي الحس الباطني (شعور حدسي قوى بأن شيئاً سوف يحدث).

إن 65٪ من الأردنيين حسيون، أما الحدسيون فتبلغ نسبتهم 35٪.

اقرأ قائمة المراجعة الآتية واختر منها الأفضلية التي تنطبق عليك أكثر.

مراجعة الحسية والحدسية:

الحسيون	الحدسيون بـ
• أول ما يعرضون الحقائق والأدلة والأمثلة.	• أول ما يعرضون أفكار "الصورة الكبرى أو العامة".
• يسألون كثيراً عن الماهية والكيفية.	• يسألون كثيراً عن السبب.
• يستخدمون الكثير من الأمثلة النوعية.	• يتحدثون عن التصورات العامة.
• يهتمون بالتطبيقات العملية قصيرة المدى.	• يهتمون بالصورة البعيدة واحتمالات المستقبل.
• يميلون إلى المعلومات المتأنية والأوصاف التفصيلية.	• يميلون إلى استخدام الاستعارات والمماثلات.
• يقدرون خبرات الحياة الحقيقية.	• يهتمون بالاحساسات الباطنية والبصائر المتسمة بسعة الخيال.

أي الأفضليات يبدو أنها تنطبق عليك أكثر؟

• حسّي (S) ــ	• حدسي (N) ــ

المقياس الثالث: كيفية صنع القرار؟

(مقياس التفكير والشعور):

يقيس المقياس الثالث الطرق المختلفة التي نتخذ بها قرارات أو نصل إلى نتائج.

عند وضع القرار يساق المفكرون بالحقائق والمنطق والعقل. فهم يزنون جوانب قضية ما بحذافيرها، وإذا أظهرت الحقائق الحاجة إلى قرار صارم، فليكن ما يكون، حتى لو كان ذلك يعني المساس بشعور الآخرين، فالحقيقة (كما يرونها) تأتي في المقام الأول، من حيث الأهمية.

أمّا الشعوريون، فإنهم عندما يتخذون قراراً يضعون تأثر انفعالات الآخرين من جراء هذا القرار ومشاعرهم في المقام الأول، فعند الشعوريين تحتل المشاعر المرتبة الأولى من الأهمية؛ لذلك تبني قراراتهم على الحقائق والتعاطف على السواء إن الشعوريين يتم إقناعهم بالنداء الانفعالي القوى بصورة أكبر من المنطق الصارم البارد، فالذوق والحساسية لدى الشعوريين يقفان على قدم المساواة جنباً إلى جنب مع الحقيقة من حيث الأهمية.

إذا جاز وصف المفكر بأنه العقل قبل القلب، فإن الشعوري هو القلب قبل العقل، وبينما يفخر كل المفكرين بأن يطلق عليهم اسم واقعي المزاج والتفكير، فإن الشعوريين يفخرون بأن يطلق اسم واقعي المزاج والتفكير، فغن الشعوريين يفخرون بأن يطلق عليهم اسم رقيقي الأفئدة.

إن الأردنيين نصفهم مفكرون، والنصف الآخر شعوريون.

اقرأ قائمة المراجعة التالية، واختر منها الأفضلية التي تصف سلوكك أفضل وصف.

المفكرون	الشعوريون
• يستخدمون الحقائق الجامدة الباردة والمنطق في إقناع الآخرين .	• يقنعون الآخرين بالأمثلة الشخصية التي تقدم بصورة انفعالية .
• يعرضون أهداف الاجتماعات ومراميها في مقدمة الأمور .	• يبدأون بالأمور البسيطة ، ثم يلخصون أوجه الاتفاق .
• يفاضلون ما يبين إيجابيات وسلبيات كل مثال	• يتناولون قيمة كل بديل .
• يوضحون الهدف والموضوعية ، وغالباً ما يكونون انتقاديين حاسمين .	• يؤكدون على الرأي الآخر ويقدرونه .
• يعتقدون أن المشاعر لا تكون صادقة إلا إذا كانت منطقية .	• يعتقدون أن المشاعر جميعها صادقة .
• يركزون على العمل .	• يركزون على العلاقات .

أي الأفضليات يبدو أنها تنطبق عليك أكثر؟

مفكر (T) ــــ شعوري (F) ــــ

المقياس الرابع: كيفية إيجاد الحلول للقضايا؟

(مقياس والتحكيم والإدراك):

يصف هذا المقياس الأخير الطريقة التي نفضلها في تخطيط حياتنا وتنظيمها.

يفضل المحكمون سرعة صنع القرارات ويميلون للحزم؛ لأن عدم اليقين وعدم الحسم يؤديان للقلق، ومن ناحية أخرى، يفضل الإدراكيون عند صنع القرار فتح مجال الخيارات، وعدم اتخاذ القرار إلا بعد الاضطرار إليه تماماً.

و يفضل المحكمون الانضباط والتحكم والمبادرة وحمل المسؤولية. أما الإدراكيون فهم يفوقون المحكمين سعادة، لأن غيرهم يتولى المبادرة ويحمل على عاتقه المسؤولية، ويظل على مسرح الأحداث.

من سمات المحكمين أنهم يدركون قيمة الوقت ودقة المواعيد والتقيد به. أمّا بالنسبة للإدراكيين، فإن الوقت وارد متجدد، والمواعيد مطاطة.

لا يهوى الإدراكيون صرامة النظام، ويتململون غالباً من تحديد الأمور والتقيد بالنظام، أما المحكمون، فإنهم يعتقدون أن "المكتب المبعثر يدل على العقل المشتت. إن الإدراكي يعتقد أن" المكتب الخالي دلالة على العقل الفارغ" . يضع المحكمون النظام والتنسيق محل التقدير، فهم يعشقون "وضع كل شيء في مكانه وإيجاد مكان لكل شيء".

يمثل المحكمون 55٪ من الأردنيين ، أمّا الإدراكيون فيمثلون 45٪.

اقرأ قائمة المراجعة التالية واختر منها ما يناسب سلوكك.

قائمة مراجعة المحكمين والإدراكيين.

المحكمون	الإدراكيون
• يفضلون سرعة صنع القرارات ويميلون للحسم.	• يفضلون فتح مجال الخيارات - يميلون للإرجاء.
• يفضلون وضع برامج ومواعيد انتهاء.	• يشعرون بالتقيد بالجداول والمواعيد.
• يميلون إلى إنهاء المشروعات.	• يفضلون بدء المشروعات.
• يتفاوضون من مواقع محددة، وأحياناً تغلب عليهم سمة الدوجماتية (تأكيد الرأي أو القطع به ولو دون مبرر كاف).	• يتسمون بالمرونة بشأن المواقع.
• يركزون المناقشات على المحتوى.	• يركزون المناقشات على العمليات.
• يفضلون الاجتماعات للوصول إلى نتيجة.	• يميلون للاجتماعات تجنباً للحسم.
• يعتقدون أن الوقت مورد ثابت وأن المواعيد هامة.	• يعتقدون أن الوقت متجدد وأن المواعيد مطاطة.

أي الأفضليات يبدو أنها تنطبق عليك أكثر ؟

محكم (J) ___ إدراكي (P) ___

و فيما يلي شكل يلخص ما تم تناوله.

ملخص لأنماط الشخصية الأربعة.

الانبساطيون	الانطوائيون
التحدث أولاً ثم التفكير	التفكير بهدوء قبل التحدث
الحسيون	الحدسيون
البحث عن التفصيلات النوعيات	رؤية الصورة الكبرى أو العامة
المفكرون	الشعوريون
تقدير الحقائق والدلائل	تقدير الانفعالات والمشاعر .
المحكمون	الإدراكيون
سرعة البت	فتح مجال الخيارات

كيفية استغلال نمط الشخصية.

في الإقناع:

لسرعة تحديد نمط الشخصية سل نفسك الأسئلة الأربعة التالية:

1. هل من أريد إقناعه يفضل مناقشة القضية بصوت عال صريح، قبل اتخاذ إجراء (انبساطي) أو يفضل التفكير في الأمر قبل التحدث واتخاذ الإجراءات (انطوائي)؟
2. عند الإصغاء لعرض ما ، هل من أريد إقناعه يولى اهتماماً لمعلومات نوعية ومفصلة (حسّي) أو يستجيب للصورة الكبرى (حدسي)؟
3. عند صنع القرار، هل من أريد إقناعه يبت في الأمر بناءً على نوعية الحقائق والأدلة (مفكر) أو يضع في اعتباره، أولاً التأثير على قيم الناس ومشاعرهم (شعوري)؟
4. هل من أريد إقناعه يفضل التقدم بسرعة بمجرد الانتهاء من صنع القرار (محكّم) أو يفضل ترك مجال الخيارات مفتوحاً (إدراكي)؟

إن مفتاح الحل عند الإقناع هو أن تذكر أن الأنماط المختلفة للشخصية تفضل الاقتناع بطرق مختلفة.

إنك كمقنع لن تتعرف على نمط الشخصية لدى كل فرد تريد إقناعه، ومع ذلك، فإن كل الناس يكشفون عن مفاتيح الحل بصورة كافية من خلال سلوكهم، بما يتيح لك تقريباً أن توفق نمطك مع أفضلياتهم.

كيفية الوصول لمختلف المجموعات والتأثير عليها.

استراتيجيتك لإقناع جمهورك:

أكبر الأخطاء التي يرتكبها هواة الإقناع هي عندما يتعاملون مع جميع الحاضرين بأسلوب واحد. هناك ستة على الأقل من أنواع النظارة وكل نوع يتطلب استراتيجية إقناع تختلف عن الأخرى.

أنواع الجمهور الستة:

1. الجمهور المعارض: هذه المجموعة تخالفك وقد تتخذ ضدك موقفاً معاكساً.
2. الجمهور المحايد: هذه المجموعة تقدر موقفك وتتفهمه، ولكنها تحتاج إلى إقناع.
3. الجمهور غير المهتم: لدى هذه المجموعة معلومات بالقضايا التي تريد تناولها، ولا يعنيها أقل من ذلك.
4. الجمهور غير المعلن: تنقصه معلومات ضرورية لإقناعه.
5. الجمهور المؤازر: هذا الجمهور يتفق معك سلفاً.
6. الجمهور المختلط: له وجهات نظر مختلفة.

تحليل الجمهور:

هناك ثلاث مناطق وثلاثة أسئلة مهمة لمواجهة الجمهور وتحليله قبل اختيار استراتيجية للإقناع.

1. المعرفة: ما يعرفه جمهوري عن الموضوع الذي أزمع الحديث عنه.

2. الاهتمام: مدى اهتمام الجمهور بموضوعي.

3. المؤازرة: مدى الدعم والمؤازرة لوجهات نظري من جانبه.

إن إجابتك على هذه الأسئلة الثلاثة تتيح لك تصنيف جمهورك في واحد من التصنيفات الستة السابقة، وتقرير استراتيجيتك تبعاً لذلك.

إقناع مختلف الجماهير:

إن إقناع أنماط الجماهير الستة على اختلافها يتطلب ست طرق مختلفة هي:

1. إقناع الجمهور المعارض: إن هذا الجمهور لا يوافق على مقترحاتك ويشعر بقوته مثلك، غير أنه يعارض آراءك، وبسبب هذه الاختلافات بينكم، فإن هذا الجمهور يشك في مدى مصداقيتك وتفتح ذهنك؛ ولأننا نميل أيضاً لكراهية من يعارضنا في آرائنا فلا بد من التغلب على الخلافات الشخصية.

بادئ ذي بدء يلزم تحضير الجمهور المعارض إلى المرحلة التي ينصت لك فيها ويعالج وجهات نظرك، ولا بأس من بعض المرح في شكل قصة مثلاً، مما يعد طريقة جيدة لإحراز علاقات وئام مبدئية.

عليك بالتركيز على أوجه الاتفاق المشتركة بينكم قبل معالجة أوجه الخلاف.

لا تبدأ العرض بهجوم مباشر؛ حتى لا تخسر جمهورك وتزيد من معارضته لك. إن المصداقية هامة لا سيما مع الجمهور المعارض، ولذا عليك باقتناص كل فرصة لتوضيح وجهة نظرك وخبراتك، وعليك أيضاً أن

تذكر الخبراء الذين يحترمهم جمهورك، حتى إذا لم يكونوا من الخبراء المفضلين لديك، وكن عادلاً عندما تذكر الحقائق والإحصائيات، مع ذكر المصادر والمراجع التي تؤيد عدالتك، ولا تذكر أي أقاويل ما لم تكن مؤيدة ببراهين قوية، مع مراعاة تجنب المبالغة، وإذا ساورك شك فالزم الجانب الحذر في مزاعمك وابتعد عن الأمثلة الافتراضية مؤكداً على أن كل دراساتك وأمثلتك معتمدة ومستقاة من واقع الحياة.

لا تخبر الجمهور بأنك سوف تغير من طريقة تفكيرهم؛ حتى لا تثير حفيظتهم ضدك، بما يزيد مقاومتهم لك.

ركز على أنك تنشد فائدة مكسب مشترك وليس مكسباً من جانب واحد، ولا تتوقع تغييرات أساسية في الاتجاه، والتمس القليل للحصول على ما تريد بدلاً من التماس الكثير، فيفقدك ما تريد وتواجه الرفض، وإذا استطعت تحييد جمهور معارض فقد حققت تقدماً، ولن يقاومك ، وذلك بمثابة الفرق بين النجاح والفشل عندما تتعامل مع هذه المجموعة.

2. إقناع الجمهور المحايد: المحايد لا يؤيدك ولا يعارضك، فهو يفهم القضية، ولكنه في حاجة إلى توجيه وإرشاد.

وعليك بذكر المزايا في اقتراحاتك مقرونة بالفوائد التي تعود على جمهورك، حيث إنه يتردد في التزاماته.

- و لتكن وجهات نظرك محددة من خلال ثلاث رسائل واضحة دامغة، مؤيدة بشهادات الخبراء وآرائهم وإحصائياتهم ودراساتهم، مع التركيز القوي على الأمثلة الواضحة المألوفة للجمهور.

- عليك بسرد القصص والتجارب الشخصية والتشبيهات حتى تثير انفعالات المستمعين.
- لا تنس ذكر الجوانب السلبية، بشأن عدم قبول اقتراحاتك، وحذر الحاضرين من أي منافس أو أعداء مشتركين قد يستغلوا تكاسلهم.
- قدم البراهين ووضح قضيتك، ولا بأس من الاعتراف بفضل وجهات نظر أخرى.

3. إقناع الجمهور غير المهتم: إن مواجهة جمهور غير مهتم أصعب كثيراً من مواجهة جمهور محايد، لأن الجمهور غير المهتم يعلم عن موضوعك، ولكنه لا يبالي كثيراً، إذ إن القضية قد تكون مملة بالنسبة له أو قد لا تناسبه.

يحتاج الجمهور غير المهتم إلى تنشيط وتفعيل.

وأول مهمة هي جذب انتباهه باستخدام قصة أو عنوان رئيسي أو حقيقة مثيرة.

أما المهمة الثانية فهي أن تجعله يهتم بالأمر بأن تبين له مدى تأثير الموضوع عليه.

دعم قضيتك بثلاث أو خمس حقائق مؤيدة بالشهادات من ذوى الخبرة وبالإحصائيات.

4. إقناع الجمهور غير المعلن: هذا الجمهور تنقصه المعلومات، فهو لا يدرى كيف يتصرف؛ ولذلك فهو في حاجة إلى تعليم.

ابدأ ببيان مصداقيتك واعرض خبراتك ومؤهلاتك. لا تغرق جمهورك بالبيانات، ولكن حدد عرضك بثلاث نقاط منطقية سهلة الفهم والمتابعة، مؤيدة بالإحصائيات والأمثلة المتماسكة القوية، وبدون إرباك الجمهور بتناول الحجج ونقائضها بشأن قضية ما، وليكن هناك وقت كاف في النهاية من أجل امتداد المناقشة.

5. إقناع الجمهور المؤازر: هذا الجمهور معك سلفاً، ومهمتك من حيث الإقناع لأنه يتفق معك سلفاً، هي إعادة شحنه والتأكد من أنه قد التزم بخطة عمل.

إن مهمتك الأولى هو إشعال حماس المجموعة بخطاب مفعم بالحيوية. عزز التزامهم بقصص النجاح والاستشهادات الحيوية.

و ليس مطلوباً منك البرهنة على قضيتك، ولذلك فليس هنالك ما يدعو لعرض وجهة نظر متوازنة.

و عليك بأن تذكر كل فرد بما يشارك به في المجموعة، وركز على زيادة الإنجاز بالتعاون بين الفريق. (فمعاً ينجز كل فرد أكثر).

حصن جمهورك ضد معارك المستقبل عن طريق توضيح حجج الخصم المحتملة وتفنيدها حجة حجة. وفي النهاية عليك بعرض خطة عمل تفصيلية ذات مواعيد زمنية واضحة.

6. إقناع الجمهور المختلط: القليل جداً من الجماهير هم من الجمهور المحايد، أما معظم الجماهير فمن نوع الجمهور المختلط الذي يمثل مجموعة متباينة من وجهات النظر.

أولاً- تعرف على من تريد كسبه من بين الجمهور، وعين أي الطوائف يكون لها النفوذ الأكبر، وكذلك أي الطوائف أكثر عدداً، ثم ركز مجهوداتك على المجموعات التي تهمك.

ثانياً- وعلى قدر الإمكان، احتكم إلى المجموعات المختلفة في جمهورك بالنسبة إلى أجزاء مختلفة من رسالتك، وابحث عن الطرق المبتكرة للتأثير على كل مجموعة فرعية بأن تعرض على كل منهم منفعة مختلفة، وعليك أن تتحرى الغذاء الأمثل الذي يروق للأبناء، وفي نفس الوقت تؤكد للآباء بأن هذا الغذاء صحي ومفيد.

ثالثاً- لا تعد "بكل شيء لكل فرد"، فإذا كان في جمهورك مجموعات ذات برامج تنافسية، فقد تكون النتيجة النهائية نفور الجميع. إن أسهل طرق سحب الثقة من السياسي هي أن تثبت له أنه يقدم وعوداً متضاربة للمجموعات المختلفة. إن السياسي الذي يخبر الفلاحين بأنه يدعم المزارع بالإعانات ثم يخبر عمال المصانع بأنه يدعم الغذاء ليكون سعره أقل، فإنه من السهل أن يكسب ثقة كلتا المجموعتين.

إعداد أهداف واقعية سهلة الإنجاز:

يخطئ الكثيرون عندما يحاولون إنجاز الكثير، فمثلاً يحاولون تحويل الخصم المعارض إلى مؤيد ويظنون أنهم فشلوا عندما يتخاذل الخصم عن التحول إلى متعصب ثانية.

إن التحولات على نطاق كامل من معارضة نشطة إلى دعم فعال نادراً ما تحدث، فإذا ما قمت بتحييد فرد معارض فأنت موفق، لأن ذلك صعب

المنال، ولكن ينبغي أن تعدَّ حقيقة أنهم أصبحوا لا يعارضونك إنما هو نصر لك.

تحقيق الاتساق المعرفي:

إن واحداً من الأسباب التي تجعلنا نقاوم التغييرات الجذرية في الاتجاه هو حاجتنا النفسية للاتساق المعرفي التي تشير إلى احتياجاتنا للتوافق بين أي معلومات جديدة وبين اتجاهاتنا الفعلية ومعتقداتنا وسلوكياتنا.

فإذا سمعنا برسالة تصطدم بمعتقداتنا الموجودة فيمكننا أن نفندها بالحجج، ونرفضها أو نفسرها من جديد ونقبلها؛ وعادة، إذا كانت الرسالة واضحة وتنطوي على تحذيرات وتهديدات فإننا نلفظها، فمثلاً، يميل المدخنون إلى نبذ الدليل الواضح بأن تدخين السجائر يؤدي إلى سرطان الرئة وغيرها.

أما المعلومات الجديدة التي تتحدى معتقداتنا فإنها تؤدي إلى الإجهاد والتوتر، وأسهل طريقة للتخلص من هذا الإجهاد والتوتر هي نبذ المعلومات الجديدة أو إعادة تفسيرها.

الدليل يساعد على الإقناع:

يمكن أن يعمل الدليل الصحيح على تقوية مزاعمك؛ ومعنى ذلك أن الدليل الضعيف يمكن أن يدمر قضيتك، حيث تظهر الأبحاث أن:

- استخدام الدليل من المصادر ذات المصداقية الكبيرة يزيد من مصداقية الفرد، أما اقتباس الأدلة من المصادر الضعيفة، فهو يدمر المصداقية.
- الدليل الذي يعضده خبر مستقل، أكثر إقناعاً من الحقائق، إذا قدمت بمفردها.

- دراسات قضايا الأفراد أكثر إقناعاً من الدليل الإحصائي، وإذا دعمت الأمثلة الحية بالإحصائيات، فإن الأمثلة تغدو أكثر قوة.
- الحقائق المحددة أكثر إقناعاً من الحقائق العامة.
- من المفيد توثيق مصادر أية شهادات يستخدمها الفرد، حيث إن الشهادات المدعومة بمصادرها أكثر إقناعاً.
- من المفيد استخدام الأدلة الجديدة، حيث إن المعلومات الحديثة اكثر إقناعاً.
- يفسر الناس الدليل من منظور مواقفهم، بغض النظر عن نوعية الدليل، ولذا فإن الأدلة المتوافقة مع اعتقادات الطرف الآخر لها قدرة أكبر على الإقناع.
- أخيراً، ينبغي أن يشاطر المرء الطرف الآخر حينما يقدم قضية، وذلك لأن للمحاضرات قدرة إقناعية كالمناقشة الثنائية.

شهادة الخبير:

إذا كان موضوع المرء جدلياً- أو إذا كانت جماهيره لا تعتقد أنه مهم، فحينئذ يتعين عليه أن يستخدم شهادة الخبير.

عليه أن يتخيل أنه يقوم بتقديم يدعو فيه إلى مزيد من الإنفاق على أحد مراجع الحاسوب، للتعرف على الأصوات فيقتبس من شركة مايكروسوفت كدليل على مسار السوق ثم ليقل "إن شركة مايكروسوفت تقوم بإنفاق الملايين لصنع الإصدارات المستقبلية من برنامج النوافذ المتوافق مع الصوت" ثم يواصل "إن الصوت لا يمثل مستقبل برنامج النوافذ فحسب، بل مستقبل الحاسوب نفسه" ثم يختتم حديثه بقوله "لذا أعتقد أنها مستقبلنا أيضاً".

و يحتمل أن تكون آراء الخبراء من ذوى المراكز المرموقة كبيل جبتس أكثر الدعامات إقناعاً، إذا كان لدى الشخص حقائق قوية لدعم القضية، وعادة ما يرتكب المقنعون خطأ الاقتباس من خبراء لم يتثبتوا من مصداقيتهم أولاً، حتى إذا اعتقد الشخص أن مستمعيه على علم بمصدره أو أن لقب الشخص أو اسم المؤسسة يوحى بالثقة، فإنه يكون من المفيد أيضاً الإشارة إلى خبرة مصدرة.

الأمثلة كأدلة:

تعمل الأمثلة على تحويل التعميم المبهم والمجردات إلى دليل محدد "إذا فماذا عن العوائق الخارجية؛ لنضرب مثالاً. منذ عدة أعوام مضت، كان لدى أحد المقاولين أحلام كبيرة، وكان في حاجة إلى المال فذهب إلى 301 مصرفاً بيد أن ال 301 مصرف خذلت أحلامه، ثم ردّ المصرف الـ 302 قائلاً "حسناً، سنعاونك في بناء متنزهك الخاص يا سيد ديزني".

و يمكن أن تكون الأمثلة ذات الصلة بالموضوع إذا ما قرنت بالإحصائيات مؤثرة بشكل خاص.

تكرار الرسالة:

من الأمور المذهلة أن عدداً غفيراً من الناس يتخلون عن محاولة الإقناع إذا لم ينجحوا للمرة الأولى، بيد أن رجال الإعلانات يدركون أن تكرار الرسالة أمر مهم للإقناع الناجح.

فيزعم بعض رجال الإعلانات أن الإصغاء لأي إعلان ثلاث مرات خليق بالقيام بمهمة الإعلان، ويزعم منظم الإعلانات هربرت كروجمان أن العرض

الأول يوجد الاهتمام، في حين العرض الثاني يحث على التفكير في الرسالة، أما الثالث فيعمل كمذكر.

ما هي الفترة التي يجب أن توجه فيها رسالاتك؟ توضح الأبحاث التي اجريت على الإعلانات أن العرض خمس مرات لإعلان موزع في كل يوم مرة، أفضل من عرضه خمس مرات في اليوم نفسه.

لذا يتعين على المقنعين أن يولوا نتائج تكرار الرسالة اهتماماً شديداً، فالدرس المستفاد هو: لا تتوقع أن رسالتك سوف تؤثر من الوهلة الأولى، بل حاول أن تؤدي رسالتك ثلاث مرات على الأقل، وإن أمكن فباعد بين إلقاء الرسائل.

استراتيجية الجدال:

كيف يكون بوسعك أن تظهر حجتك؟ وكيف تتعامل إزاء هجمات خصمك؟

إياك أن تتغافل عن هجمات خصومك؛ ذلك أنك ما لم تدحض الهجوم حملت الناس على تصديق مزاعم خصمك، فقد كان مرشح الديمقراطيين مايكل دوكاكيز متقدماً على مرشح الجمهوريين جورج بوش، حيث كانت نسبتها 51: 34، في بداية الحملة الانتخابية الرئاسية لأمريكا، فشن بوش حملة شعواء - يزعم فيما ان دوكاكيز متساهل مع المجرمين، وأهمل دوكاكيز هذه الهجمات ببلاهة، وأخذ يرقب حتى توارى تفوقه، وقد ثبت أن تقاعسه التصدي للهجوم كان خطأً قاتلاً؟ وكان دوكاكيز يظن أن المناوشة سوف تؤدى إلى دعاية سلبية وتنفر الناخبين، وقد كان مصيباً من هذه الناحية.

بيد أنه كان عليه أن يفعل كما فعل كلينتون عام 1992 حينما كان يقوم بحملة ضد بوش، فقد استخدم كلينتون مساعديه من خلال الصحافة، ليقوموا بالتصدي بمهمة ونشاط لأي هجمة يقوم بها بوش، وفي الوقت ذاته استمرت حملة دعاية كلينتون في التركيز على مقوماته.

و يقول دافيد ميتشى المؤلف والمحقق الشخصي "إن أكثر الأمثلة تشويقاً للرد السريع (التصدي السريع) في العمل كان في أثناء مؤتمر الجمهوريين، فقد كانت غرفة الحرب تعج بالعلماء الذين يسجلون كل زعم ينطق به بوش، ويستخرجون الحقائق لدحضه، في أثناء إلقاء بوش لخطابه، وقبل أن يكمل بوش كلامه كان فريق الديمقراطيين على أهبة الاستعداد لنشر قائمة عريضة من أكاذيب بوش ملحقة بالحقيقة لدعم التهمة، وكان ستيفانوبولس يقرع الجرس، أو يدعو الصحفيين قبل ان يجلس بوش، ومما يثير الدهشة أنه بمجرد انتهاء الهتافات بدأ بعض معلقي التليفزيون بسرد المزاعم الخاطئة في الخطاب وبتوضيح المزاعم المضادة.

و كان أعضاء حزب العمال البريطاني مذهولين لنجاح الاستجابة الشريعة لدرجة أنهم استخدموا آلة حرب اتصالات كلينتون كنموذج لتنصيب توني بلير رئيساً للوزراء عام 1997.

الرسائل ذات البعد الواحد وذات البعدين:

عليك ان تعلن للعاملين ان الإدارة قد قررت أن تعيد الهيكلة، وذلك يعني أنه سيكون هناك بعض التسريحات. هل يجب عليك أن تقدم قضية ذات بعد واحد تحتاج إلى إعادة الهيكلة؟ أو أن عليك ان تقدم قضية تتناول أكثر من بعد؟

تعتمد الإجابة الصحيحة على تكوين وموقف مستمعيك ، فالرسائل ذات البعدين لها قدرة أكبر على إقناع المستمعين الذين يكونون معارضين لك في البداية، حيث يكون وضع كل من الطرفين في الاعتبار أكثر نجاحاً مع المستمعين الذين لديهم علم بقضية المعارضين، فتحدثك إلى كل من الطرفين يزيد من قوة مصداقيتك، بإقرارك أولاً قضية المعارضة ثم توصلك إلى أن قوة الدليل ترجح جانبك.

و تعمل الرسائل ذات الجانبين بشكل أفضل مع الخصوم المستنيرين، لأنهم يدركون احترامك لذكاء خصمك، كما تسمح لك الرسالة ذات البعدين بدحض قضية خصمك نقطة تلو الأخرى.

و من ناحية أخرى، إذا كان من مستمعيك الكثيرون من المتشددين فإنك باعترافك أن هناك وضعاً آخر تحرز بعض النقاط؛ فإن شهود اجتماعات عناصر السياسة النشطين لا يروقهم سماع مزايا سياسات معارضيهم، بل إنهم يريدون أن يعمل المتحدث على التأكيد بشدة على قيمهم ومعتقداتهم إلا أن الناس في معظم المواقف، يكون لديهم علم بموقف المعارض وهو ما يجعل تقديم طرفي الرسالة مفيداً.

حصن نفسك ضد الهجمات:

اكتشف الأطباء في العصور القديمة أنه بحقن مخففة من جراثيم أي مرض في مريض، يكون بإمكانهم تحصين المريض ضد الهجمات التالية للفيروسات المصعدة للمرض.

و هناك مبدأ مشابه ينطبق على الإقناع؛ ذلك أن المقنعين يحصنون انفسهم ضد الهجمات بتحذير مستمعيهم من الهجوم الذي يوشك الخصم ان يشنه، ويتضمن هذا عامة توقع ما قد يقوله الخصم.

تخيل انك خصم سياسي تكاد تعلن عن خطة للرفاهية، وأنك تخبر مؤيديك بما تحويه هذه الخطة، وحينئذ تقوم بتأكيد آثارها والذود عنها بالحجج المناهضة، وعندما يصبح مؤيدوك محصنين، وعندما يقوم خصمك بشن حملته أو حملتها التعزيزية يقاوم أنصارك هذه الحجج، وعندما يرون أو يسمعون الحملة، يقومون باستخدام الحجج التي غرستها فيهم لرفض الرسالة.

و تعد الحجج الواقية وسيلة ناجحة، فلا بد للشخص أن لا يكون أبله بغض النظر عما يقوله خصومه عنه. احم نفسك بتحصين مؤيدك أو عملائك بالحجج الدفاعية.

استراتيجيات التنظيم.

التقديمات المقنعة:

هناك عدد من الطرق لتنظيم تقديم مقنع، وإليك أربع طرق مفيدة للتنظيم.

1. حل المشكلة.
2. الدحض .
3. السبب والأثر.
4. سلسلة التحفيز.

حل المشكلة:

يعد اختلاق إحدى المشاكل وإيجاد حل لها من خلال التقديم أحد طرق التنظيم الأساسية لإعداد خطاب مقنع.

و إذا كنت تتعامل مع جمهور يتسم باللامبالاة، أو يبدو أن مستمعيك لا يعون وجود مشكلة، فسوف تسير طريقة حل المشكلة على نحو حسن.

الدحض:

أما الطريقة الثانية لإقناع المستمعين إليك فهي تفنيد وجهات نظر غريمك بإبطال ادلته ودحض مزاعمه. ويكون أفضل أداء للدحض كاستراتيجية للإقناع عندما تعلم أن موقفك معرض للهجوم.

السبب والمؤثر:

إذا رغبت في التأكيد على الأسباب يجب عليك أن تناقش الآثار أولاً ثم تعقبها بفحص للأسباب.

التحفيز:

وهي مكونة من خمس حلقات (الانتباه، الحاجة، الاقتناع، التصور، العمل).

الانتباه:

يجب عليك أن تلفت الانتباه عن طريق مزحة، قصة، إحصائية مذهلة.

الحاجة:

لا بد أن يشعر مستمعوك أنهم يفتقرون إلى شيء ما، وعليك إقناعهم.

الاقتناع:

يتعين عليك التخطيط لكيفية إقناع مستمعيك.

التصور:

تنحصر مهمتك الآن في رسم صورة توضح فيها كيف يكون المستقبل مشرقاً إذا ما تبنى مستمعوك الحل الذي لديك، كما يكون بمقدورك أيضاً أن ترسم صورة سلبية، وأن تطلع مستمعيك على البشاعة التي سيكون عليها المستقبل إن لم يتبنوا الحل الذي لديك.

العمل:

أخيراً أخبر مستمعيك ما هو العمل المحدد الذي تود أن يفعلوه.

استخدام الإحصائيات في التأثير.

ظهرت إحصائيتان عام 1994، تفيدان بأن، رقائق الحاسوب بنتيوم إنتل كانت معطوبة، تصفان الكيفية التي سيتأثر بها مستخدمو الحاسوب.

و قد توقعت شركة (اى بى إم) انها ستؤثر في مستخدمي الجداول العادية كل 24 يوماً بيد ان إنتل ادعت ان ذلك سيحدث كل 27.000 عام.

و لا غرابة أن ادعى المشككون أن هناك ثلاثة أنواع من الأكاذيب، وهي الأكاذيب العامة، والأكاذيب المغرضة وأكاذيب الإحصائيات، حيث إن هذين التقديرين السابقين يختلفان بمعدل 32.400.000٪.

بيد أننا لا نقدر أن نتغافل عن الحقيقة، وهي أن الإحصائيات عادة يتم تقديمها على أنها أفضل الأدلة قوة.

استخدام المصادر الموثوق بها:

يقول الإحصائيون "إن الأرقام لا تكذب، بل الأشخاص هم الكاذبون". يجب عليك أن تجعل إحصائياتك تتمتع بمصداقية؛ بنقلك عن المصادر ذات السمعة الطيبة أو الرسمية أو غير المنحازة، إذ إن المشككين يعلمون أن الأرقام يمكن استخدامها لدعم أي دليل.

أخذ العينات. عليك أن تقيم مصادرك، وأن تعرف كيف تم جمع هذه الإحصائيات. فإذا كانت هذه الإحصائيات تستند إلى عينات، انظر كيف جمعت هذه العينات.

تشتهر الصحف والمجلات بإعلان النتائج المتحيزة المبنية على إجابات استطلاعات الرأي التي تظهر في الدوريات.

المحبة:

الأصدقاء لا يخذلونك.

المحبة: الطلْق السحري، للمحرك للإقناع.

المراسلون المحببون أكثر إقناعاً. إننا نحاول إرضاء من نحب ومن هو على قدر من الجاذبية.

إذا استطعت أن تتحكم في عنصر واحد من الاتصالات الشخصية أقوى من أي شيء تناولناه، فذلك هو خاصية أن تكون محبوباً، التي أطلق عليها اسم الطلْق السحري، لأنك إذا نلت محبة نظّارتك وجمهورك، فسوف يتغاضون عن أي زلل يقع منك، وإلا فإنهم إذا يحبوك فلن يبالوا بأي شيء جديد تقوم بأدائه.

الصداقة والإقناع:

إن مؤسسات البيع وشركات التأمين على سبيل المثال تنصح بائعيها الجدد بإتمام القوائم الأولية للزبائن المرتقين عن طريق الأصدقاء ، وتلك هي "المبيعات" على حد علمهم، وإنهم لعلى حق فيما يزعمون، وليس من غير المألوف لمروجي التأمين أن يستلموا لمجرد تناقص شبكة أصدقائهم.

ومن الأمور العادية جداً لدى مندوبي المبيعات أن يبحثوا عن مصادر للمعلومات، وأفضل مصدر للمعلومات هو الأصدقاء .إن البائع الذي يطلبك على الهاتف مردداً اسم صديق اقترح عليه "أن يتصل بك هاتفياً" من الصعب أن ترفض عرضه، فإن ذلك كما لو كنت تتخلى عن صديق.

إن كبار مندوبي المبيعات دائماً ما يبدأون بالبحث عن المتشابهات بين خلفياتهم واهتماماتهم ونظائرها لدى عملائهم، إذ إنها تعمق الثقة والعلاقة وتزيد من الرابطة والمحبة بينهم إلى جانب أنها تسرع من عملية البيع.

التشابه يزيد المحبة:

أمر طبيعي أنك لست بحاجة لأن تكون وسيما لكي تكون محبوباً، فالناس يحبون أيضاً من يشبهونهم.

1. هل يفكر المتحدث مثلي؟
2. هل يقاسمني المتحدث فضائلي؟
3. هل يشاركني المتحدث ثقافتي؟
4. هل يشبهني المتحدث؟

ومن بين هذه الطرق الأربع، فإن المواقف والفضائل المتماثلة هي الأكثر اهمية.

المديح يزيد المحبة:

أطلقت موسوعة جينس للأرقام القياسية على جو جيرارد عبارة : "أعظم تاجر في العالم"، فطيلة اثنتي عشرة سنة كان (تاجر السيارات الأول) في أمريكا، فقد كان يبيع في المتوسط خمس سيارات يومياً، في حين كان منافسوه لا يزيدون على بيع سيارة واحدة.

وأرجع جو نجاحه إلى أمرين فقط: السعر المناسب ومحبة الزبائن، ولكي يكون على اتصال بقاعدة الزبائن الضخمة فقد كان يرسل لزبائنه البالغ عددهم ثلاثة عشر ألفاً بطاقة تحية شهرياً تتغير كل شهر تبعا

للموسم، بينما يظل مضمون الرسالة كما هو دائماً : "إني أحبك". ويبدو ذلك أمراً مبتذلاً، إلا أن جو كان يعتقد أنه مفيد، لقد كان يدرك أن البشر يضعفون أمام الإطراء، كما أن المجاملات تزيد الألفة والمحبة كما يلاحظ بالتجربة، فإن الإطراء أثناء العمل لا يوافق الواقع، فإننا لنبلغ من السذاجة وحسن النية حداً يجعلنا ننخدع بسهولة أمام النفاق والمداهنة الزائفة.

ويصرح الساسة المحنكون بأنه حتى مارجريت تاتشر، بهيئتها الحديدية الصارمة "كانت تقع بشدة تحت تأثير الوزراء من أمثال سيسيل باركنسون الذي كان يُغرقها بمجاملاته".

توكيد العلاقات يزيد المحبة:

كثير منا يود أن يحالفه النجاح، ولذلك عندما يقوم المشاهير والرياضيون الذين ينالون إعجابنا بإطراء منتجاتنا، فإننا نميل إلى اتباع توصياتهم.

وفي عام 1996 طلب فورس من الشركات الأمريكية أن تضع أكثر من بليون دولار في جيوب الفين من الرياضيين نظير صفقات وحقوق ترخيص - زادت عشرة أضعاف عنها منذ عقد مضى.

إشباع الذات:

نعلم أن الرياضيين والمشاهير يجزل لهم في العطاء نظير عقوده، كما لا نزال كذلك نشتري البضائع والسلع التي تحمل صورهم، فلماذا؟

يقول عالما النفس أنطوني براتكانيس وإليوت أرونسون: "إننا نتمسك بمعتقداتنا واتجاهاتنا من أجل التعبير عن ذاتنا. إننا عندما نستخدم شفرة

الحلاقة المناسبة أو نتناول الطعام الجيد فإننا نقول لأنفسنا "إنني لا أقل منزلة عن لاعب الكرة هذا، إنني جزء لا يتجزأ من الجذابين بالفريق"، وعندما نشتري (السلعة السليمة) فإننا نشبع ذاتنا ونعوض نقصنا، فنصبح مثل لاعبينا المفضلين.

هل نقع فريسة مجاراة احتياجاتنا لحسن المظهر؟ ليس ذلك صحيحاً دائماً. إننا إذا أغرينا بالتفكير جدياً في نوعية الرسائل والمناقشات، فإننا سنغفل بشأن وسامة مؤديها عندما نمحصها، بمعنى أن وسامة المؤدى تكون ضئيلة التأثير عندما نركز على فحوى الرسالة دون الالتفات إليه.

إن للوسامة مزايا ضئيلة في مواقف قد تبدو غير ملائمة، فنحن نتوقع أن يكون الأفراد المستخدمون في إعلانات صابون الشعر ذوي مظهر حسن، لأن المظهر الحسن جزء لا يتجزأ من الهدف، ونحن لا نطلب أن يكون طبيب العائلة متمتعاً بمظهر حسن، فالمظهر الحسن لا يرجى أن يكون عامل إقناع في هذه الحالة.

وفي النهاية، فإن تأثير الوسامة غالباً ما يكون قصير الأمد، ولكننا ننشد حسن المظهر في الزعماء؛ لأننا نود أن نتعرف عليهم، وإلا تبخرت فكرة الإقناع مع الوسامة. إن العاملين في حقل الإعلان يستبعدون مندوبي الدعاية الذين افتقدوا رونقهم وشهرتهم.

قيّم قدراتك كمقنع.

خيارات	قم بتقييم درجة ذكائك الإقناعية بإجابتك على الأسئلة الآتية، ثم حدد الخيار الذي يصف أداءك أفضل وصف. إذا كانت إجابتك هي "لا" فقم باختيار الخيار رقم 1؛ أما إذا كانت إجابتك هي "أحياناً" فقم باختيار الخيار رقم 3 وهلم جراً. عقب إجابتك على جميع الأسئلة حدد إجمالي درجاتك، ثم التفت إلى الجزء الخاص "بتفسير نتائجك" لتقييم أدائك.
1. لا 2. نادراً 3. أحياناً 4. في أحوال كثيرة 5. دائماً	

1. دائماً ما أقوم بتأسيس مصداقيتي أو اذكر مؤهلاتي قبل أن أحاول إقناع أي شخص.

5 4 3 2 1

2. حينما أمارس الإقناع، أقدم البراهين التي تدل على عدد الناس الذين أولوني ثقتهم أو وثقوا في مؤسستي في الماضي.

5 4 3 2 1

3. دائماً أقوم بإحداث انطباع قوي في الدقائق الأولى من أي اجتماع.

5 4 3 2 1

4. دائماً ما أقوم باستخدام لغة الجسد؛ للتأثير على الآخرين.

5	4	3	2	1

5. أقوم دائماً بتفسير لغة الجسد لدى الآخرين.

5	4	3	2	1

6. أقوم باستخدام أساليب التقليد، والحركة والمفاجأة لأؤثر على الآخرين.

5	4	3	2	1

7. الاحظ ما يقوم به الناس، كدلائل على الخداع.

5	4	3	2	1

8. أستخدم الصوت المنخفض حينما أريد أن يظهر صوتي قوة موقفي.

5	4	3	2	1

9. أعمل على تغيير نبرات صوتي واستخدام السكتات كي أحفز الاهتمام والتأثير.

5	4	3	2	1

10. اتجنب استخدام المقدمات، أو ما يجذب أو يعوق الانتباه حين أتحدث.

5 4 3 2 1

11. اقوم بتحليل كلمات وسلوك من أود التأثير عليهم؛ لأعرف نوع المعلومات التي ستعمل على إقناعهم .

5 4 3 2 1

12. اقوم بتحليل كلمات وسلوك من أود التأثير عليهم ؛ كي أحدد الطريقة التي يفضلون اتخاذ قراراتهم بها.

5 4 3 2 1

13. اقوم حين أروج لأفكاري بالتحدث عن الفوائد، ودائما.

5 4 3 2 1

14. اقوم دائماً حينما أقنع، باستخدام الكلمات القوية التي تستحوذ على الانتباه والتي لها آثار قوية، وإيجابية وعاطفية.

5 4 3 2 1

15. أقوم باستخدام المقابلات حينما أرغب في أداء تقديم قوى.

5	4	3	2	1

16. دائماً ما أقوم عند الإقناع بالترويج لما يجعل اقتراحي أو أفكاري فريدة.

5	4	3	2	1

17. أقوم بتقديم اقتراحاتي على نحو يمس حاجات الشخص الآخر الإنسانية الأساسية.

5	4	3	2	1

18. أكرر الكلمات والعبارات في خطابي لأوجد مزيداً من التأثير.

5	4	3	2	1

19. استخدم كثيراً من المجازات والتشبيهات والروايات في تقديمي لأؤكد على النقاط الهامة.

5	4	3	2	1

20. أستخدم الفكاهة حيثما أمكن ؛ لأزيد من المشاركة والارتباط .

5	4	3	2	1

21. أقوم بتقليل عدد النقاط التي أقدمه.

5	4	3	2	1

22. اقوم بترتيب أفكاري في التقديم لتدور حول موضوع محدد، إن أمكن.

5	4	3	2	1

23. أقوم بجذب انتباه الجمهور بافتتاحية مذهلة.

5	4	3	2	1

24. اقوم باختتام تقديمي على نحو مثير ، وبدعوة إلى العمل.

5	4	3	2	1

25. أقوم بتدعيم مزاعمي بدليل ذي مصداقية، تم بحثه جيداً.

5	4	3	2	1

26. أستخدم دراسات الحالات الجديدة، والمفعمة بالحيوية لأزيد من قدرة الجماهير على الاستذكار.

5	4	3	2	1

27. أعمد إلى تكرار تقديمي وأفكاري، كلما أمكن في حالة الرسائل المهمة.

5	4	3	2	1

28. أسْتَخْدمُ استراتيجية للمجادلة لدحض الأفكار المناهضة عن عمد.

5	4	3	2	1

29. أدحض الأفكار المناهضة قبل أن يتاح لها فرصة الظهور.

5	4	3	2	1

30. أحَصّن مناصِريّ مقدّماً ضد الأفكار المناهضة.

5	4	3	2	1

31. حينما أذكر إحصائيات، أقدمها بطريقة واضحة ويمكن تذكرها.

5	4	3	2	1

32. لا يحتاج تقديمي الصوتي والمرئي إلى ما يزيد عن 20 دقيقة كحد أقصى.

5	4	3	2	1

33. يركز تقديمي الصوتي والمرئي على رسالة واحدة.

5	4	3	2	1

34. يَتّبعُ مساعدي في العرض المرئي القاعدة التي تقول : اعرض فكرة واحدة في كل مرة.

5	4	3	2	1

35. يستخدم مساعدي في العرض المرئي صوراً أكثر من الكلمات.

5	4	3	2	1

36. أتخير الألوان التي أستخدمها في العرض المرئي ، طبقاً لما يحبه الجمهور.

5	4	3	2	1

37. أغير استخدام الوسيلة على حسب الرسالة التي أرغب في توصيلها.

5	4	3	2	1

38. أعمل على تشجيع التغذية الاسترجاعية في المناقشات لأزيد من القناعة الذاتية.

5	4	3	2	1

39. أستخدم الأسئلة لا البيانات في صوغ المناقشات.

5	4	3	2	1

40. أستخدم الأسئلة المحرجة عن عمد حينما أرغب في إثارة الشخص الآخر تجاه الوضع الراهن.

5	4	3	2	1

41. اقوم بطرح الأسئلة المفاجئة والبلاغية للتأثير في التقديم أو اثناء الاجتماع، كلما أمكن.

5	4	3	2	1

42. انصت باهتمام إلى آراء الناس، لأتفكر في محتوى وخصائص ما قالوه.

5	4	3	2	1

43. اقوم بتبيين جمهوري مقدماً؛ لأحدد استراتيجية الإقناع، التي سأتبعها.

5	4	3	2	1

44. اقوم بتغيير استراتيجية الإقناع، والمواد التي لدي، حينما اقنع جماهير مختلفة.

5	4	3	2	1

45. اخطط لإقناع تدريجي يسير خطوة بخطوة، إذا كانت هناك معارضة شديدة لمقترحاتي.

5	4	3	2	1

46. أستخدم استراتيجية إقناع تعزز من نقاطي القوية وتقلل من نقاط ضعفي.

5	4	3	2	1

47. أطلب دائماً أكثر مما أتوقع الحصول عليه حينما أقوم بالتفاوض أو البيع.

5	4	3	2	1

48. أعرض أقل مما أتوقع دفعه، حينما أفاصل للشراء.

5	4	3	2	1

49. أقوم ببذل المعروف للناس، لأنني أعرف أنهم سيردون بالمثل في وقت لاحق.

5	4	3	2	1

50. حينما أريد أن يتقدم شخص بتعهد أو امر ضخم، وأنا أعلم أنني سألقى معارضة، ابدأ بطلب تعهد أو أمر أقل، ثم أبني على ذلك بطلب تعهد أو طلب أكبر في وقت لاحق.

5	4	3	2	1

51. احاول حينما أريد أن يلتزم الناس بتعهداتهم أو الحصول على هذا التعهد علناً أو على ورقة.

1	2	3	4	5

52. أستغل السلطة التي أستمدها من لقب أو موقع سلطتي.

1	2	3	4	5

53. اقوم بارتداء الملابس التي تظهر سلطتي وقدراتي وحرفتي.

1	2	3	4	5

54. أقوم ببيع المعلومات الخاصة حينما احصل عليها لمن أحاول أن أؤثر عليه.

1	2	3	4	5

55. حينما اقوم ببيع أي شيء أؤكد على أن ما أبيعه يتمتع بشهرة وصلاحية مجربة للاستعمال، فضلاً عن انه مطلوب.

1	2	3	4	5

56. أقوم دائماً بالتعبير عن انتمائي إلى المنتجات، أو الناس، أو الشركات التي يحبها من أحاول التأثير عليهم و يقلدونها.

5	4	3	2	1

57. أؤكد على أوجه التشابه التي أطابقها أنا ومن أحاول التأثير عليهم.

5	4	3	2	1

58. ألجأ إلى أصدقائي كشبكة مرجعية في بناء العمل أو التأثير.

5	4	3	2	1

59. أمدح وأطرى الآخرين؛ لأزيد من تأثيري عليهم.

5	4	3	2	1

60. أستغل المواقف التي يكون فيها الشخص الذي أرغب في التأثير فيه واقعاً تحت الضغط حتى يوافق على اقتراحاتي دون تفكير.

5	4	3	2	1

درجة الذكاء الإقناعي:

المجموع من(280- 300) حالة استثنائية: انت أعجوبة من اعاجيب الإقناع. إذا كان هذا الاختبار اختبار قياسياً للذكاء فسيتضح انك عبقري ، وينبغي عليك إذا لم تكن تؤدي وظيفة ناجحة في المبيعات أو السياسة أو الدبلوماسية أو القانون أو قطاع الأعمال أن تفكر في تغيير وظيفتك. ابحث عن إرضاء نفسك.

المجموع من (249- 279) متفوق: انت مقنع موهوب في عديد من المجالات، بيد أنك تفتقر إلى التنقيحات التي أبدتها الحالات الاستثنائية.

المجموع من (180-239) ملائم: انت على علم، وتقوم بممارسة الكثير من اساسيات الإقناع، إلا انه يمكنك تقليل الفرص الضائعة لديك بتنقيح مهاراتك وزيادة وعيك.

المجموع دون (179) غير ملائم: إن مهارات إقناعك ضعيفة، لكنك تكافح من أجل الحصول على ما تريد، كما أنه من الممكن أن تكون معرضاً لأن يستغلك المقنعون غير الملتزمين بالأخلاق، وأن يكون هناك الكثير من الفرص الضائعة.

أحكم على شخصيتك ؟ من أنت ؟ نموذج تحليل شخصية

الرقم	الجانب السلوكي	4 (ممتاز)	3 (جيد)	2 (متوسط)	1 (ضعيف)
1.	الجانب الانفعالي: 1. مزاجيتك معتدلة في التعامل مع الآخرين. 2. لا تستثار من الآخرين. 3. التحكم في العواطف. 4. قدرتك على كبت مشاعرك.				
2.	الجانب الاجتماعي : 1. إقامة العلاقات الاجتماعية مع الآخرين. 2. حب العمل التعاوني. 3. روح المبادرة. 4. القدرة على المحاورة و الجدل. 5. التعاون مع الآخرين.				
3.	الجانب الشخصي: 1. عدم الشعور بالغيرة من الآخرين. 2. عدم الشعور بالحسد من أصدقائك. 3. القدرة على تحمل المواقف الصعبة. 4. التعامل بحذر مع الآخرين. 5. شجاعتك بالاعتراف بالأخطاء.				
4.	الجانب الوجداني العاطفي:				

الرقم	الجانب السلوكي	4 (ممتاز)	3 (جيد)	2 (متوسط)	1 (ضعيف)
	1. شعورك بالأمن و الطمأنينة. 2. الحكم القاسي على الأمور. 3. قليل الشكوى و ترضى بالواقع. 4. نظرتك لأصدقائك مليئة بالمحبة. 5. الأخلاق هي الأولى في حياتك.				
.5	الجانب النفسي: 1. نظرتك للعالم متفائلة. 2. تحب الألوان الفاتحة. 3. تكره العنف و القسوة. 4. قليل الكلام. 5. تترك مجال لغيرك لينفس عما في نفسه و تنصت له باحترام.				
.6	الجانب الإداري: 1. مدى قدرتك على اتخاذ القرار. 2. مدى محبتك للمغامرة 3. الترتيب و النظافة. 4. التزامك بالمواعيد. 5. التخطيط للأعمال قبل القيام بها.				

الرقم	الجانب السلوكي	4 (ممتاز)	3 (جيد)	2 (متوسط)	1 (ضعيف)
.7	الجانب العملي: 1. تستمع لأصدقائك بإنصات. 2. التواصل الإيجابي قائم مع الآخرين. 3. تحفظ الأسرار. 4. تنفيذ ما يطلب منك باقتناع. 5. الالتزام بالصدق باستمرار.				

المجموع = 200 – 150 ممتاز الشخصية متكيفة و مغناطيسية

المجموع = 149 - 100 متوسط الشخصية ثائرة و مضطربة
المجموع = 99 – 50 مقبول الشخصية إنطوائية و فيها اضطراب
المجموع = 49 – 0 ضعيف الشخصية مريضة و يجب عليك
مراجعة طبيب نفساني !!

قائمة المراجع

1. ابن كثير تفسير القرآن العظيم، عمان، دار الكتب العلمية، ط1، 1994.
2. ابن سحنون، محمد، كتاب آداب المعلمين، تحقيق حسن حسني عبد الوهاب، تونس دار الكتب الشرقية، 1972.
3. البهي، أحمد، الفكر الإسلامي الحديث وصلته بالاستعمار، بيروت، دار الفكر، 1973.
4. إسماعيل، سعاد خليل، أنماط التعليم غير النظامي، عمان، منتدى الفكر العربي، 1989.
5. إسماعيل، فادي، الخطاب العربي المعاصر، ط 2، بيروت، دار النشر، 1992.
6. امزيان، محمد محمد، منهج البحث الاجتماعي بين الوضعية والمعيارية، 1991.
7. الأنصاري، الشورى وآثارها في الديمقراطية، عمان، دار الكرمل، 1987.
8. الجبّان، منير، المراسلات وأسس الأتصال، دمشق، دار الفكر، 1982.
9. جرار، عادل، أين نحن من العلم والثقافة العلمية، مجلة أفكار، عدد98، حزيران، 1990.
10. الحاج، محمد أحمد، النصرانية من التوحيد إلى التثليث، 1992.
11. حبنكة الميداني، عبد الرحمن حسن، الأخلاق الإسلامية وأسسها، بيروت دار القلم، 1979.
12. حنفي، حسن، في الفكر الغربي المعاصر، المؤسسة الجامعية.
13. خلق الله، محمد محمد، مفاهيم قرآنية، الكويت، عالم المعرفة، سلسلة صادرة عن المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، 1984.

14. الشايب، احمد، الأسلوب، ط 2، لا بلد، مطبعة الاعتماد، 1945.

15. الشرقاوي، عفت، الفكر الديني في مواجهة العصر، بيروت، دار العودة، لا سنة.

16. ضيف، شوقي، الفن ومذاهبه في النثر العربي، ط 3، القاهرة، دار المعارف، 1960.

17. الطالب، هشام، دليل التدريب القيادي، عمان، المكتبة الوطنية، 1995.

18. الطهطاوي، محمد عزت، الميزان في مقارنة الأديان، 1993.

19. عبد الوهاب، حسن، كتاب آداب المتعلمين، تونس، لا مطبعة، 1972.

20. العلواني، طه جابر، آداب الاختلاف في الإسلام، ط 5، لا بلد، 1992.

21. عوض، لويس، دراسات في أدبنا الحديث، لا سنة.

22. الغزالي، محمد، جدد حياتك، ط 5، دمشق، دار القلم، 1987.

23. الفارابي، السياسة الحديثة، بيروت، المطبعة الكاثوليكية، 1964.

24. فائق، أحمد، التفكير عند الإنسان، القاهرة، الدار المصرية للتأليف 1965.

25. كاوتري، هوين، مفهوم جديد للتنمية الذاتية محورها الإنسان، بيروت، مجلة التربية الجديدة، 1980.

26. الكردي، راجح، نظرية المعرفة بين القرآن والفلسفة، الرياض، دار المؤيد، 1993.

27. القرآن الكريم.

28. ليلة، محمد كامل، النظم السياسية، بيروت، النهضة العربية، 1967.

29. ميلز، هارلي، فن الإقناع، ط 3، الرياض، مكتبة جرير، 2003.

30. موريس/ بوكاي، القرآن، والتوراة، والإنجيل والعلم، جمعيته الدعوة الإسلامية.

31. النجار، عبد المجيد، حرية الرأي في الوحدة الفكرية، 1992.

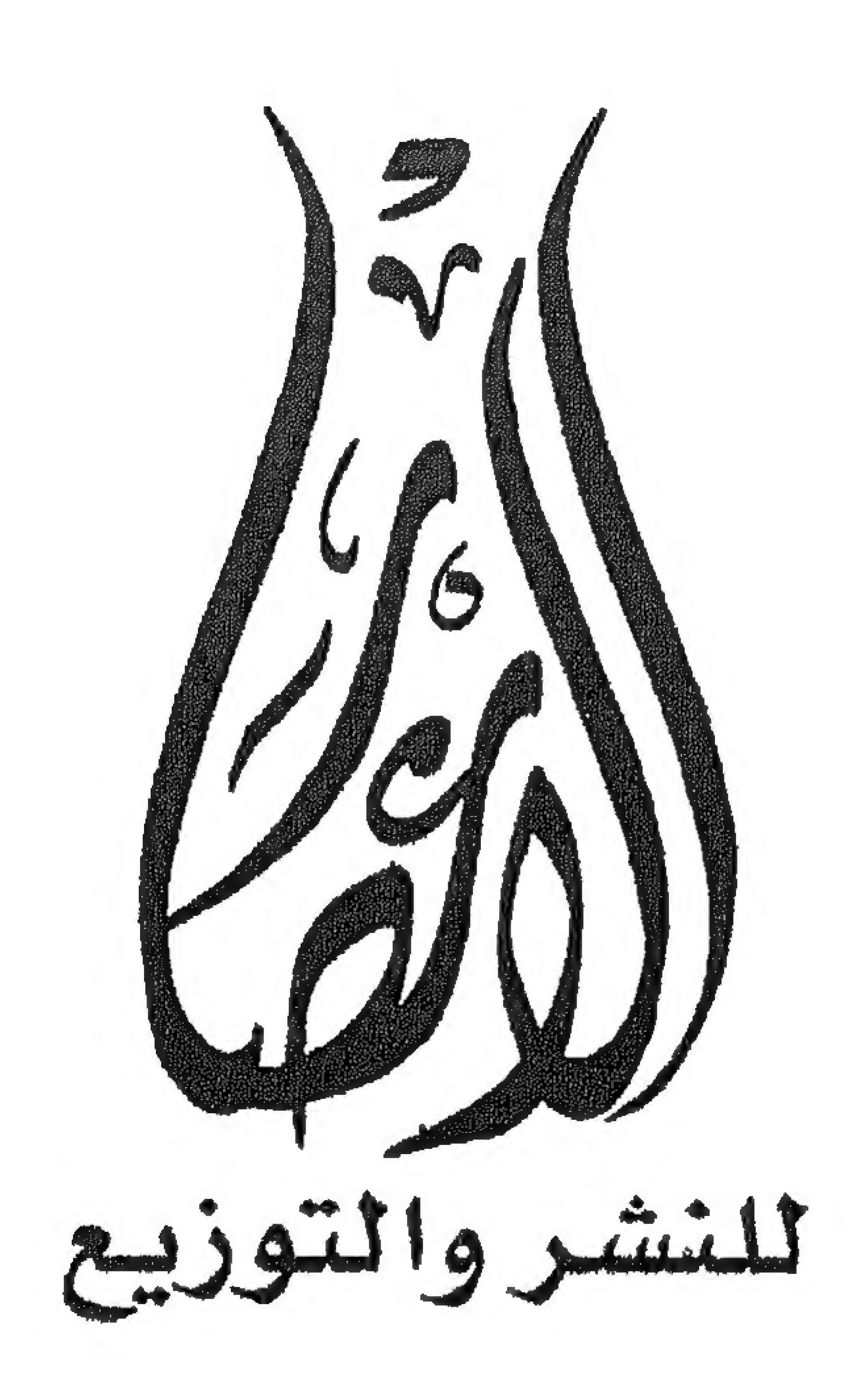
32. النجار، عبد المجيد، العقل والسلوك في البيئة الإسلامية، تونس منشورات مطبعة الجنوب، 1980.

33. 33 – النحوي ، عدنان التوحيد ووقعنا المعاصر ، دار النحوي للنشر ، 1993 .

34. نصار، حسني. نشأة الكتابة الفنية، القاهرة، مكتبة النهضة 1961.

35. الهاشمي، التهامي الراجي، بعض مظاهر التطور اللغوية، سلسلة الدراسات اللغوية، رقم 2 الرباط، 1978.

36. يازجي ، كمال، معالم الفكر العربي في العصر الوسيط، ط 2 بيروت، دار الملايين، 1958.


للنشر والتوزيع


للنشر والتوزيع

الجدل والحوار









الأردن - عمان - وسط البلد - ش. الملك حسين - مجمع الفحيص التجاري
هاتف : 96264646208+ فاكس : 96264646470+

الأردن - عمان - مرج الحمام - شارع الكنيسة - مقابل كلية القدس
هاتف : 96265713906+ فاكس : 96265713907+
جوال : 00962-797896091

info@al-esar.com - www.al-esar.com